

CENTRO



Octubre 25

AÑO 17 . EDICIÓN 193

En CCIFA: Curso de facturación electrónica para estudiantes de UTU

Páginas 8 y 9

Psicología social: valiosa herramienta para el trabajo en equipo

Páginas 12 y 13

La importancia de la disposición inteligente de los locales comerciales

Páginas 24 y 25

**En octubre
Atlántida
vuelve a
florecer**

El sábado 18 y el domingo 19 llega Atlántida Jardín 2025, con más de 60 stands, concursos, propuestas educativas y nuestro Centro como uno de los principales organizadores del evento.

Informe: páginas 6 y 7

Editorial

OCTUBRE 2025

Gestión con rumbo firme: estabilidad, compromiso y visión

A La reciente Asamblea General del CCIFA nos permitió repasar, con datos concretos y mirada colectiva, el camino recorrido en este último año. Los informes expuestos confirmaron algo que a veces cuesta reconocer cuando se navega entre dificultades: que, como institución, estamos sólidos. Y que, como comunidad comercial, estamos de pie. En tiempos donde la incertidumbre económica es casi un estado permanente, hablar de estabilidad no es un detalle menor. Es, de hecho, una conquista colectiva: de gestión ordenada, de decisiones responsables, de escucha activa y trabajo en red. Y aunque los desafíos son muchos, esa base sólida nos permite mirar hacia adelante con confianza y determinación.

Sabemos que el comercio vive tensiones diarias. Los costos fijos aumentan, el consumo se vuelve más selectivo, los márgenes son cada vez más ajustados. Pero también sabemos que muchos comercios, aun en ese contexto, han sostenido su plantilla, han cuidado su capital humano, y han apostado a seguir adelante con compromiso. Es esta una muestra clara del valor que el sector asigna a su gente, a su equipo, a lo construido con años de esfuerzo.

Hoy más que nunca, necesitamos fortalecer esa vocación de futuro. Apostar al crecimiento no siempre significa agrandarse, sino también aprender a gestionar mejor, invertir con inteligencia, abrirse a nuevas formas de trabajar, colaborar más y sumar capacidades. Profesionalizarse es un camino que debemos recorrer juntos: con herramientas concretas, con espacios de formación, con redes de apoyo.

Desde el CCIFA renovamos nuestro compromiso de acompañar ese proceso. Con nuevas propuestas, más infraestructura, más servicios y más escucha activa. Sabemos que cada comercio es distinto, pero todos compartimos el mismo horizonte: consolidar una comunidad empresarial dinámica, moderna y conectada con su entorno.

Tenemos base, tenemos energía y tenemos visión. Sigamos construyendo, entre todos, el comercio que la Costa de Oro necesita para seguir creciendo.



Mauricio Martínez
Presidente CCIFA



Descarga
la revista en
formato PDF
escaneando el QR

CENTRO

Publicación oficial y gratuita del
Centro Comercial, Industrial y de
Fomento de Atlántida

CONSEJO EDITOR

Comisión Directiva:

MAURICIO MARTINEZ

GASTON BARDANCA

Redactor Responsable:

NICOLÁS MESA / ALFREDO PEREIRA

Colaboradores:

COA

MIREYA BRACCO

LAURA NAVARRO

CARLOS UBOLDI

Diseño:

Gonzalo Mirabal

www.mirabalcreative.com

Impresión:

Gráfica Mosca, Guayabo 1672

Depósito legal: 371.366

MISIÓN

Apoyar y fomentar el desarrollo de la pequeña empresa local, capacitando y brindando servicios de excelente nivel en gestión, que les ayude a gestionar eficientemente sus empresas. Somos quienes transmitimos la opinión de nuestros asociados a las autoridades, velando por sus intereses. Fomentamos el desarrollo local, comprometidos con toda la comunidad.

VISIÓN

Ser una institución referente para las empresas de la zona, con reconocimiento a nivel nacional por el trabajo en pos de la pequeña empresa y el fomento del asociativismo como elemento de crecimiento de la región. Ser referente de la comunidad como institución con responsabilidad social, involucrada en el quehacer de la sociedad toda.

Aprobada por Comisión Directiva
Junio 2010

Lo que tenés para leer...

NOTAS DESTACADAS

Asamblea General Ordinaria 2025

Página 5

Atlántida Jardín: nuestro evento de cada primavera

Páginas 6 y 7

CCIFA – UTU:

Curso de facturación electrónica

Páginas 8 y 9

Cartelera Informativa

Páginas 10 y 11

Psicología social aplicada a empresas

Página 12 y 13

Mundo empresarial:

Los liderazgos intermedios

Páginas 14 y 15

Un cabildo en nuestro salón social

Página 16

El diseño en los locales comerciales

Páginas 24 y 25

Entrevista al socio:

Farmacia Lucrecia

Páginas 32 a 34

Clasificados de la Costa de Oro

Páginas 35 a 38

Además, los mejores aportes de nuestros columnistas invitados habituales



Calle 11 e Interbalnearia,
Barrio Jardín, Atlántida



4372 2375 - 4372 2531



info@ccifa.com.uy



ccifa.com.uy



AUTORIDADES CCIFA

Titulares

MAURICIO MARTÍNEZ / Inmobiliaria Maná
MARIANA VIEIRA / Atlántida Joyas
GASTÓN BARDANCA / 22 Bar
CAMILO UHALDE / Librería Martín Fierro
IKE FERNANDEZ / Óptica Atlántida
PABLO ITURRALDE / Ai Pique
DANIEL ÁLVAREZ / Barraca El Cine

Suplentes

MICHAEL CASTAÑO / Red Tec
PEDRO ARMENDÁRIZ / Dist. T. Armendáriz
JOSÉ CASTRO / Colegio Rosarinos
BELKIS ÁVILA / Óptica Florida
JUAN ARRECHE / JP Cortinas
MIGUEL A. GÓMEZ / Guapas y Barbaros
JIMENA NOGUEIRA / JN Estilistas

Comisión Fiscal

ROGELIO CARBO / Rotisería Cuchilla Alta
RUTH BEVILACQUA / Cabañas Paradise
SUSANA LÓPEZ / Farmacia Las Toscas

Suplentes

GUSTAVO LANZA / Abitab Calle 11
ALEJANDRO BOLOGNA / Farmacia Bologna
NICOLÁS ANDRADA / Cerrajería Atlántida





Números al día

Índice de precios al consumo (IPC)

Agosto/2025	113.33
Variación	-0,03

Salario Mínimo Nacional (SMN)

Enero 2025	\$ 23.604
------------	-----------

Base de prestaciones y contribuciones

Enero 2025	\$ 6.576
------------	----------

Ajuste por Inflación

Agosto 2025 - IPC	4.2 %
Variación IPC 36m Agosto. 25	14.52 %

Unidad indexada (UI)

17/09/2025	\$ 6,3647
------------	-----------

Desempleo

Julio 2025	6,9 %
------------	-------

Unidad reajutable (UR)

Setiembre 2025	\$ 1.835,93
----------------	-------------

Unidad reajutable de alquileres

Agosto 2025	\$ 1.831,34
-------------	-------------

¿Sabías qué...?



→ La planilla del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) debe estar actualizada y en un lugar accesible. En caso de inspecciones debe ser presentada; de lo contrario, la empresa está expuesta a sanciones.

→ Las empresas deben contar con uno o más libros del MTSS sellados por dicho organismo. Los mismos deben estar a la vista y accesibles en caso de inspecciones.

→ Para las empresas que inicien o reinicien actividad en el período comprendido entre el 01/09/2025 y el 31/03/2026, y que BPS considere empresas de temporada, el vencimiento de los aportes mensuales corresponde abonarlos al quinto día del mes siguiente.

→ La licencia generada en el ejercicio 2024 debe ser gozada en el transcurso del año 2025. Por tanto, las empresas deben controlar que su personal, al 31/12/2025, haya gozado las mismas.

CCIFA - Líneas de contacto:
4372 23 75 - 098 512 513 - 099 928 204
O en nuestras oficinas:
Calle 11 casi Ruta Interbalnearia, Atlántida.

Asamblea General destacó logros, estabilidad y proyección



El pasado lunes 22 de setiembre, en el salón social del CCIFA, se celebró la Asamblea General Ordinaria 2025 de nuestra institución. La instancia permitió realizar un repaso integral de la gestión. Tras la presentación del informe contable, el presidente del CCIFA, Mauricio Martínez, compartió con los socios un balance de las principales actividades desarrolladas durante el último año y adelantó los proyectos y desafíos que marcarán la agenda institucio-

nal en el próximo período. Los informes expuestos confirmaron la solidez económica y la estabilidad institucional de nuestra organización, que continúa consolidándose como referente en la Costa de Oro y como actor clave en el desarrollo de la comunidad. La jornada fue también un espacio de intercambio y participación, que reafirma el compromiso de seguir trabajando juntos por el fortalecimiento del comercio local y por el crecimiento de toda nuestra zona.

Presentes en encuentro empresarial de Carmelo

Con motivo del 95° aniversario del Centro Comercial e Industrial de Carmelo, el pasado viernes 5 de setiembre se celebró el tercer Encuentro Anual de Organizaciones Empresariales, organizado por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y que reunió a referentes de cámaras y centros comerciales de todo el país. Nuestra gerente administrativa, Laura Navarro, representó al CCIFA en una jornada de capacitación, intercambio de experiencias y análisis de los principales desafíos. En nombre de nuestra institución, compartió instancias de diálogo con colegas y entregó una placa conmemorativa a las autoridades del centro anfitrión, reafirmando el compromiso de trabajar en conjunto para fortalecer a los comerciantes, emprendedores y empresarios de todo el país, motores fundamentales del desarrollo económico y social.



**CHARLA PARA SOCIOS
EXPONE CRA. ADRIANA CHOCHO**

Educación tributaria para la mejora de la gestión

 **6 de Noviembre**

 **19:00 hs. / Salón social CCIFA**

- Lo que debe saber el contribuyente sobre las inspecciones fiscales
- Automatización de procesos en DGI y los riesgos para el contribuyente
- Enanismo empresarial
- Cambios tributarios incluidos en la Ley de Presupuesto

Tendremos **Atlántida Jardín 2025**



CCIFA comprometido con la permanencia del gran evento nuestro de cada primavera

El Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida será este año uno de los principales organizadores de Atlántida Jardín, en conjunto con la Liga de Fomento de Atlántida y un grupo de vecinos referentes de la ciudad. La decisión responde a la necesidad de dar continuidad y nuevo impulso a un evento cuyos organizadores originales, tras más de una década de esfuerzo, decidieron ceder momentáneamente la posta. Es importante recordar que, en 2024, la responsabilidad había recaído en el municipio local.

Mucho más que una feria

Aunque en apariencia se trata de una exposición de plantas, huertas y jardines, Atlántida Jardín es mucho más. Es un espacio donde se cruzan la tradición y la innovación, la vida comunitaria y el desarrollo económico, la identidad local y la proyección turística.

Cada edición constituye una oportu-



“Es uno de los eventos que más arraigo tienen en la ciudad”, señaló Mauricio Martínez, Presidente de CCIFA

nidad para que Atlántida se muestre, en un ámbito de encuentro que trasciende lo comercial. Allí confluyen emprendedores, instituciones educativas, organizaciones sociales, artistas y familias, para celebrar el aniversario de la ciudad, disfrutar de la primavera, reforzar el sentido de pertenencia y reafirmar la necesidad de vivir en armonía con el medioambiente.

Interesante agenda

La programación de este año arranca el 9 de octubre con el lanzamiento oficial del evento en la Sala Arredondo del Ministerio de Turismo, a las 12:30 horas. Ese acto marcará el inicio de una serie de actividades que pondrán a Atlántida nuevamente en el centro de la atención regional. El viernes 17 de octubre será el turno de las instituciones educativas, con espectáculos infantiles en la Plaza Varela a las 10:00 y a las 14:00 horas. Allí estarán presentes los organizadores fundacionales, como cada año. En la ocasión, se presentará el espectáculo infantil de Roy Berocay, Ruperto Rocanrol, gracias al apoyo de la Dirección General de Cultura de la Intendencia de Canelones y el municipio local.

El sábado 18 de octubre, a las 14:00 horas, se abrirán oficialmente las

puertas de la muestra, que funcionará hasta las 20:00. El domingo 19, continuará desde las 10:00 hasta las 20:00 horas, con más de 60 stands confirmados, concursos, espectáculos y espacios de intercambio.

La programación completa prevé charlas, actividades prácticas y dinámicas participativas, que permitirán a los visitantes llevarse a casa plantas, ideas y aprendizajes.

El rol institucional del CCIFA

Desde sus orígenes, el CCIFA ha estado vinculado a la organización como institución de apoyo y respaldo. "Si bien Atlántida Jardín no pertenece al Centro Comercial, el CCIFA siempre lo ha apoyado, desde el día uno, brindando respaldo administrativo, organizativo y de difusión", explicó el presidente de nuestra institución, Mauricio Martínez.

Ese rol se profundizó en esta ocasión, cuando la sede de nuestro centro comercial fue escenario de la firma del acuerdo de uso de la marca. Allí estuvieron presentes los presidentes del CCIFA y de la LIFA, junto con los organizadores originales. Para Martínez, se trató de un paso clave. "El año pasado la organización del municipio tuvo sus aciertos y errores, pero lo importante fue lograr la permanencia del evento. Ahora tenemos que apuntar a que vuelva a brillar como lo merece", enfatizó.

El presidente también remarcó el trabajo conjunto con la gente: "Además de los organizadores originales, se ha sumado un grupo de vecinos referentes para que la fiesta no se pierda. Eso nos parece fundamental y habla de lo que significa el evento".

Una construcción colectiva

La red de apoyos institucionales de Atlántida Jardín es amplia y diversa. Además de los organizadores — CCIFA, LIFA y vecinos —, las diferentes actividades cuentan con el apoyo de la Intendencia de Canelones, el municipio de Atlántida, AJUPENA, Rotary Atlántida y el Ministerio de Turismo, así como otras instituciones y empresas privadas que, día a día, se

van sumando y que resultan esenciales para que la actividad sea un éxito. Ese entramado refleja la importancia que el evento tiene para la comunidad y el consenso en torno a su continuidad. Como señaló Martínez, "es uno de los eventos que más arraigo tienen en la ciudad", por lo que sostenerlo es una responsabilidad compartida.

Compromiso hacia el futuro

Para el CCIFA, Atlántida Jardín es

parte de una estrategia más amplia de apertura y protagonismo institucional. "Siempre hemos acompañado el evento, porque entendemos que es parte de nuestra función como institución referente de la Costa de Oro", sostuvo Martínez.

Ese compromiso no implica apropiación, sino colaboración activa. La institución entiende que su rol es contribuir a que Atlántida Jardín se mantenga vigente, se fortalezca y crezca año a año, como marca de la ciudad y como motor de su desarrollo.

Entre todos y para todos

Atlántida Jardín nació en 2014 bajo la organización de un grupo de vecinos referentes que había participado en la celebración del centenario de la ciudad en 2011. De todos ellos, cuatro permanecieron hasta el final: Alicia Pérez, María del Carmen Flores, Darío Porta y Mireya Bracco.

En entrevista con Revista Centro, Darío Porta recordó el objetivo que se trazaron en aquel momento: "Lo que buscamos era involucrar a la población, contagiar y entusiasmar", dijo. A lo que Mireya Bracco agregó: "Creo que se logró. Una comunidad que estaba bastante chata se vio movilizada, emocionada y motivada para mostrarse". Porta explicó que, alcanzada la edición número 10, tomaron la decisión de entregar "la bandera" para que otra agrupación se hiciera cargo. Fue así que en 2024 la organización recayó en el Municipio. "Este año hubo elecciones, cambio de gobierno municipal. Nos pusimos a pensar quién podía tomar la posta y nos pareció que las instituciones de fomento eran las que estaban en condiciones de hacerlo", explicó. Alicia Pérez dijo que para la edición 2025 se pensó en tres instituciones muy importantes de Atlántida: CCIFA, LIFA y AUPENA, no pudiendo esta última formar parte de forma plena. "Tenemos al Centro



Comercial, como una institución histórica que acompañó el evento desde el primer día de forma muy comprometida, tenemos a la Liga de Fomento con mucha historia en la zona. Son dos instituciones muy fuertes que, junto a la comunidad y los comercios, constituyen pilares muy importantes para que el evento funcione", aseguró.

Por su parte, María del Carmen Flores, quien recordó que el grupo tomó la decisión en su momento de registrar la marca para asegurar que se continué realizando, pero respetando la visión fundacional, expresó un deseo. "Ojalá que se sumen muchos vecinos e instituciones, como si fuera una carrera de posta, recordando que esto es entre todos y para todos", concluyó.

UN AULA ABIERTA AL FUTURO

CCIFA y UTU en una nueva jornada de capacitación

Estudiantes de Administración de la Escuela Técnica de Atlántida participaron en nuestra institución de una capacitación práctica en facturación electrónica.

El jueves 4 de setiembre, en horas de la mañana, el salón de talleres del cowork del CCIFA se transformó en un aula distinta. Allí, estudiantes que están cursando el último año de Administración de UTU participaron de una charla formativa sobre facturación electrónica, impartida por la gerente administrativa de nuestro centro, Laura Navarro.

La propuesta combinó conceptos teóricos con la posibilidad de interactuar con un software de facturación, en un ejercicio práctico que buscó acercar a los jóvenes a una herramienta que utilizarán muy pronto en su vida profesional.

"Lo importante es que se lleven un ABC de todo lo que significa la facturación electrónica y que se acerquen a herramientas contables que son fundamentales para quienes están egresando", explicó Navarro, quien resaltó además el clima de participación generado durante la jornada. "Al principio costó un poco, pero después los chicos se fueron soltando y aprovecharon la instancia", añadió.

Una mirada desde la docencia

Para la profesora Andrea Araújo, docente de UTU Atlántida, este tipo de instancias cumplen un rol insustituible en la formación de los estudiantes. "Es acercarlos a la realidad, que pue-



"Habíamos tenido poca experiencia en el tema y la charla nos introdujo bastante en todo lo que es la facturación electrónica"

dan ver en la práctica conceptos que en clase trabajamos de manera más teórica. Esta sinergia con el CCIFA ha sido muy enriquecedora", señaló. La docente subrayó también el lugar que ocupa la UTU en el sistema educativo de la Costa de Oro: "Desde hace años somos la primera opción para muchos estudiantes, y eso tiene que ver con una política educativa que ha fortalecido nuestras carreras. Que existan vínculos como este con el centro comercial es muy valioso,

porque nos permite complementar la formación con experiencias reales".

Voces jóvenes

El entusiasmo de los estudiantes quedó reflejado en cada uno de sus testimonios. Alexis valoró la oportunidad de incursionar en un área con la que no estaba familiarizado. "Habíamos tenido poca experiencia en el tema y la charla nos introdujo bastante en todo lo que es la facturación electrónica", afirmó, "a mí me gustaría trabajar en un área administrativa y esto me dio herramientas para hacerlo".

Lucía, en tanto, destacó la posibilidad de "ver cómo se aplican los programas que después se usan todos los días en una empresa", y señaló la importancia del espacio donde se realizó la actividad. "El cowork del centro comercial es tremendo, muy cómodo, bien iluminado, con todo lo necesario para trabajar. Es re lindo tener acceso a un lugar así", dijo. También Alicia valoró la jornada



como "muy interesante y de mucho aprendizaje", mientras que Esteban destacó que las instalaciones del cowork "son modernas y permiten trabajar y aprender de verdad". Sofía, por su parte, subrayó que ya se encuentra buscando empleo y que experiencias como esta "dan más seguridad y motivación para entrar al mercado laboral".

Continuidad de un proceso

La charla de facturación electrónica no fue un hecho aislado, sino la continuidad de un proceso que comenzó meses atrás. En junio, los estudiantes habían visitado la sede del CCIFA para conocer de cerca el funcionamiento de la institución, en una jornada de orientación que incluyó una presentación de Laura Navarro sobre la historia y los servicios del Centro, así como una recorrida por las instalaciones del cowork.

Ese primer encuentro dejó huella en los jóvenes y abrió la puerta a nuevas instancias de cooperación. En

julio, gracias al acuerdo firmado entre ambas instituciones, los alumnos comenzaron a utilizar regularmente el espacio de cowork para desarrollar sus proyectos educativos.

La profesora Cledia Gascue, coordinadora del anexo UTU en la Casona, lo resumía así en aquel momento:

"Es sumamente motivador, porque los vemos profesionalizándose. Cuando acceden al espacio y trabajan como profesionales reales, vuelven con otra seguridad. Lo encuentro muy enriquecedor".

La actividad de setiembre se inscribe entonces en esta misma línea: ofrecer herramientas, generar motivación y tender puentes concretos entre la formación técnica y el mundo del trabajo.

Compromiso con la educación y la comunidad

El CCIFA viene reafirmando en cada una de estas instancias su convicción de que el desarrollo local está indiscutiblemente ligado a la formación de las nuevas generaciones. Al

abrir sus puertas a los estudiantes, al ofrecerles espacios y conocimientos prácticos, la institución no solo fortalece su vínculo con la UTU, sino que también contribuye a preparar profesionales que serán protagonistas del futuro de la Costa de Oro.

"Lo que buscamos es colaborar y acercar herramientas prácticas a los jóvenes que están a punto de egresar", resumió Laura Navarro. Esa frase condensa el espíritu de un proceso que recién comienza, pero que ya muestra frutos: estudiantes más motivados, docentes respaldados por aliados institucionales y un centro comercial que entiende que la formación es clave para el desarrollo.

En tiempos donde la educación técnica cobra cada vez más relevancia, experiencias como esta confirman que la construcción de cualquier comunidad, pasa en gran medida por abrir aulas en nuevos espacios, compartir saberes y proyectar juntos un futuro con más oportunidades.

Baipa
Atlántida *Panadería y Confitería*

CALLE ARTIGAS y 26 - Tel. 437 22016 - ATLÁNTIDA



Prevención del acoso sexual en el trabajo: claves para el ámbito empresarial

En 2017 se reglamentó la Ley N° 18.561, que establece medidas de prevención, sanción y protección frente al acoso sexual en el ámbito laboral, tanto en el sector público como en el privado. Desde entonces, se busca consolidar entornos laborales seguros y libres de violencia, con un fuerte énfasis en la responsabilidad de los empleadores.

Prevención en las empresas

El decreto reglamentario establece que cada empresa debe asumir un rol activo en la creación de ambientes respetuosos. Para ello es necesario:

- Elaborar protocolos internos para detectar y actuar ante casos de acoso.

- Implementar cursos de capacitación con perspectiva de género.
- Realizar evaluaciones periódicas del clima laboral.
- Difundir la política contra el acoso en contratos, convenios colectivos, carteleros y reglamentos internos.

Protocolos de actuación

Los protocolos deben asegurar reserva, celeridad y prohibición de represalias, además de contemplar:

- Mecanismos claros y accesibles de denuncia.
- Procedimientos de investigación imparciales.
- Notificación de las resoluciones a las partes, junto con información sobre sus derechos.

Medidas de protección

Mientras se desarrolla una investigación, el empleador puede disponer medidas cautelares preventivas, entre ellas:

- Ajustar horarios o tareas para evitar contacto entre las partes.
- Brindar asistencia psicológica.
- Autorizar traslados preventivos sin carácter sancionatorio.

Este marco normativo obliga a las empresas a adoptar acciones preventivas y garantizar procesos de denuncia confiables, consolidando un clima laboral respetuoso y acorde a los derechos fundamentales. Para más información, comuníquese con CCIFA para recibir asesoramiento especializado.

Devolución Fonasa retenida: Situaciones frecuentes y cómo resolverlas

Cada año, miles de contribuyentes esperan la devolución del excedente de sus aportes al Fondo Nacional de Salud (Fonasa).

Sin embargo, en algunos casos el importe aparece en estado retenido, lo que impide cobrarlo hasta regularizar la situación. Existen tres motivos principales por los cuales ocurre esta retención:

1. Retención por deuda

Se genera cuando los beneficiarios registran adeudos al momento del cálculo de la devolución. Afecta a titulares de empresas unipersonales (industria, comercio, rural, construcción), empleadores de trabajo doméstico o representantes legales de sociedades con

responsabilidad solidaria por deudas (art. 21 del Código Tributario).

2. Retención por información incorrecta

Ocurre cuando existe una inconsistencia entre los vínculos familiares registrados y el código de seguro de salud declarado. Se aplica a trabajadores, jubilados y pensionistas. Para solucionarlo se debe presentar documento de identidad vigente, verificar y actualizar vínculos familiares en la plataforma correspondiente. Si los datos son correctos pero la devolución sigue retenida, plantear la situación en BPS. La modalidad del trámite es presencial.

3. Retención por omisión en la declaración jurada de servicios personales

Afecta a quienes no presentaron la

declaración jurada Fonasa anual, obligatoria para titulares de servicios personales profesionales y no profesionales fuera de la relación de dependencia. Los requisitos son: Presentar la declaración jurada Fonasa con usuario personal BPS. Si no hubo actividad, realizar el trámite de Inactividad de empresa o Clausura. Los titulares y representantes deben constituir domicilio electrónico ante BPS.

Conocer estas situaciones permite a empresarios, trabajadores y jubilados actuar proactivamente, evitar retrasos y asegurar el cobro de la devolución correspondiente. Por consultas, comuníquese al 098 512 513 del CCIFA.

DGI ajusta los plazos de validez de la documentación de contingencia

El 28 de agosto de 2025, la Dirección General Impositiva (DGI) emitió la Resolución N.º 1421/2025, que actualiza los plazos de validez de la constancia de documentación de contingencia (CFC) dentro del régimen de comprobantes fiscales electrónicos (CFE).

¿De qué se trata?

Es la facturación preimpresa en papel que los contribuyentes autorizados a emitir CFE pueden utilizar únicamente en situaciones excepcionales, como fallas técnicas o caídas del sistema. Su uso requiere constancia emitida por la DGI.

Antecedentes

Desde 2012, a través de la Resolución N.º 798/2012, se regula la utilización de comprobantes preimpresos en casos de contingencia.

Cambios principales

Hasta ahora, los comprobantes preimpresos podían usarse hasta cinco años desde la emisión de la constancia. A partir del 1.º de octubre de 2025 el plazo se redujo a dos años. En casos previstos por el Decreto N.º 463/002 (29/11/2002), puede establecerse un plazo menor.

Impacto para las empresas

Los contribuyentes deberán controlar con mayor atención la vigencia de las constancias y planificar su renovación oportuna para evitar sanciones.

El objetivo de esta medida es



reforzar el control en el uso de comprobantes fiscales y mantener actualizado el sistema según las mejores prácticas tributarias.

Impuesto de Primaria - Vencimientos

Padrones urbanos y rurales sin explotación agropecuaria año 2025

Tercera

12/9/2025

31/10/2025

Padrones rurales con explotación agropecuaria año 2025

Tercera cuota año 2025

31/10/2025

Beneficios fiscales para contribuyentes de menor capacidad económica

La Dirección General Impositiva (DGI) ofrece apoyos que buscan facilitar el acceso a la facturación electrónica y reducir costos. Los repasamos:

*Crédito de 80 UI mensuales (\$494 en 2025).

Para contribuyentes de IVA mínimo, IVA Servicios Personales, IRAE o IMEBA con ingresos menores a 750.000 UI. Se aplica sobre servicios básicos de facturación electrón-

ica. Vigencia: servicios entre el 01/11/2019 y el 31/12/2025.

*Descuento en arrendamiento de POS integrados:

Para contribuyentes de IVA mínimo, Monotributo y Monotributo Social Mides. Hasta el 30/06/2025: 70% de descuento. Hasta el 30/06/2026: 40% de descuento. Este tipo de contribuyentes puede combinar ambos beneficios y reducir de forma significativa sus costos de gestión.

Vencimientos Octubre 2025

BSE	6
BPS TEMPORADA	7
BPS Con Personal Dígito 0 al 4	15
BPS Con Personal Dígito 5 al 9	16
IPE (Iva Mínimo)	20
BPS Sin personal y Domésticos	21
DGI - CEDE	22
DGI - CODECO	27
FONASA SERVICIOS PERSONALES	27

Beneficio fiscal para transportistas profesionales de carga

Los contribuyentes de IVA con actividades de transporte terrestre profesional de carga tienen la posibilidad de deducir el IVA de las compras de gasoil destinadas a fletes gravados y de exportación realizados con unidades propias. El límite de deducción es 9,53% de la facturación total de fletes gravados y de exportación, excluido el IVA.

Declaración de IVA: a partir del período 08/2025, los contribuyentes deberán presentar información específica sobre el IVA de combustible utilizado en fletes. Resulta fundamental que el gasoil deducido se destine exclusivamente a operaciones propias del giro, asegurando el cumplimiento estricto de la normativa tributaria.

CONOCEMOS MÁS SOBRE...

Psicología Social: Fortalecer vínculos para crecer en equipo

Cada vez más presente en la gestión de las organizaciones, la Psicología Social fue el eje de una reciente capacitación brindada por la Escuela de Psicología Social del Uruguay (EPSU) a nuestro staff. La experiencia, desarrollada en cuatro encuentros, permitió trabajar sobre aspectos de comunicación, gestión de emociones y atención al público, con el objetivo de continuar mejorando el bienestar laboral y la calidad del servicio que ofrecemos a nuestros socios.

Lejos de una intervención motivada por un conflicto puntual, esta instancia tuvo como motor la prevención y el cuidado del clima laboral. "En este caso fue muy lindo porque en realidad el equipo de CCIFA es un equipo maduro, que tiene mucha pertenencia y pertinencia... fuimos convocados desde ese lugar, para generar climas de trabajo cada vez mejores, más saludables", destacó Magela Grisoni, directora de EPSU.

Una capacitación diferente

La propuesta consistió en cuatro encuentros de una hora, aprovechando la instancia semanal en la que nuestro equipo se reúne habitualmente. A través de la técnica de grupo operativo —una herramienta central de la Psicología Social— se trabajaron distintos aspectos de la dinámica grupal.

"Fue altamente satisfactorio" señaló Grisoni, "el equipo respondió con mucha disponibilidad, apertura y ganas".

El énfasis estuvo puesto en reforzar la comunicación interna, mejorar la gestión de las emociones y fortalecer la atención a los socios y empresas que se acercan con diferentes necesidades.



Prevenir antes que apagar incendios

La experiencia con nuestro Centro Comercial se distingue de otros llamados que suelen recibir los psicólogos sociales. "En general nos convocan cuando las cosas van mal, cuando los grupos se están llevando mal", admitió Grisoni. En ese sentido, valoró la decisión de la Comisión Directiva del CCIFA de apostar a la prevención. "Lo primero es no tenerle miedo al conflicto... el problema no es tener conflictos, sino cómo los vamos a solucionar. No hay que esperar a que las situaciones generen sufrimiento, sino anticipar, de manera que cuando surjan los malentendidos y los desacuerdos, el equipo ya tenga herramientas para resolverlos saludablemente", explicó.

La especialista subrayó que este enfoque es fundamental en el contexto actual, donde la salud mental y el bienestar laboral ocupan

un lugar central en la agenda de las empresas.

¿Qué es la Psicología Social?

La Psicología Social es una disciplina relativamente nueva en Uruguay, aún en proceso de reconocimiento oficial. "Es la disciplina que estudia la interacción, los vínculos que entablam las personas", explicó Grisoni.

Para esta rama del conocimiento, la unidad mínima de análisis no es la persona aislada, sino sus vínculos con la familia, con el trabajo, con el ambiente y con la sociedad. "Nuestra subjetividad no es solamente algo personal, interno, sino que se va construyendo en la relación con los demás y según los contextos en los que vivimos", agregó.

El campo de acción de los psicólogos sociales es muy amplio. "Trabajamos con los vínculos internos de la familia, en los equipos de trabajo, en las comunidades, en instituciones

educativas, en cooperativas de vivienda... en todos los lugares donde hay grupo, porque desde el segundo uno nacemos a un grupo", sostuvo.

Empresas, equipos y atención al público

Dentro del mundo empresarial y comercial, la Psicología Social ofrece herramientas específicas para fortalecer equipos y mejorar la atención al cliente. "Los grupos de trabajo que se llevan bien, que resuelven los conflictos, que pueden articular las diferencias, trabajan mejor", afirmó Grisoni.

Uno de los primeros síntomas de que algo no funciona en un grupo es que no logran cumplir con las tareas asignadas. Muchas veces, esas dificultades están vinculadas a desacuerdos no resueltos, problemas de comunicación o falta de claridad en los roles.

El otro gran eje de trabajo es la atención al público. "Casi todas las empresas tienen que atender personas y eso estresa mucho. No todas se acercan de buena manera; muchas llegan afligidas, apuradas o molestas. Eso repercute en la salud de quien atiende y en la calidad del servicio", explicó.

En estos casos, la Psicología Social busca que los equipos comprendan qué hay detrás de la queja o la demanda del cliente, y desarrollen estrategias para responder con empatía y eficacia.

El sentido de pertenencia

Durante la entrevista con Revista Centro, Grisoni destacó la importancia del sentido de pertenencia, un concepto muy buscado hoy por las empresas. "Es un elemento fundamental para evaluar los grupos.



¿Qué tanto se sienten los integrantes parte del equipo? ¿Qué tanto tienen puesta la camiseta?", planteó. El salario y las condiciones laborales son importantes, pero no determinantes. "Hoy lo que determina que una persona se quede en un lugar de trabajo tiene que ver con el reconocimiento de su tarea y con si se siente parte o no se siente parte", aseguró.

La comunicación horizontal, el aprendizaje compartido y el reconocimiento de la persona en su integralidad son factores clave para generar ese sentimiento de pertenencia. "Todas las personas necesitamos tener un lugar, ser vistas y reconocidas", agregó.

EPSU: diez años de crecimiento

La Escuela de Psicología Social del Uruguay surgió en 2015 con el objetivo de llevar esta formación

más allá de Montevideo y abrir el acceso a personas con discapacidad. Con sedes en Ciudad de la Costa, Maldonado y Montevideo, y con cursos online para todo el país, la institución se prepara para celebrar su primera década de existencia. "La pandemia nos regaló el Zoom... la sincronización es maravillosa y nos permite llegar a más personas", comentó.

La carrera de Psicología Social ofrece un ciclo básico de dos años y un ciclo superior de cuatro. El próximo inicio está previsto para abril del año que viene, y las inscripciones ya están abiertas. "Tenemos un acuerdo con CCIFA: los socios que quieran capacitarse con nosotros tienen una bonificación en la matrícula y en la cuota", adelantó Grisoni.

Los interesados pueden obtener más información en la web de la institución: www.epsu.com.uy

Claves del mundo empresarial

- Los vínculos son la base de la vida en grupo.
- El conflicto es natural: lo importante es cómo se resuelve.
- El bienestar emocional del equipo impacta en la productividad.
- La pertenencia y el reconocimiento son esenciales para retener talentos.
- La prevención es mejor que la reacción: anticiparse a los problemas.

Profesionalizando su PyME: los liderazgos intermedios

Por _____
Jorge Carrizo Moyano
Consultor Senior
Bioliderazgo Consultores
www.bioliderazgo.org

Especialmente en sus inicios o durante etapas de fuerte crecimiento, el pequeño empresario suele ser el cerebro y el músculo de todo. Desde la gestión de ventas hasta la supervisión de la producción y la atención al cliente, el día a día consume la mayor parte de su energía y tiempo. Esta dedicación es admirable y a menudo necesaria, pero llega un punto en que se convierte en un freno. Para que una PyME prospere y se expanda, el empresario necesita liberarse de la carga operativa para dedicar tiempo a la planificación estratégica, la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, la innovación, el desarrollo de alianzas y la visión a largo plazo.

Aquí es donde los líderes intermedios –jefes, supervisores, encargados o como quiera llamarles– juegan un papel fundamental. Al delegarles responsabilidades operativas, el empresario puede por fin levantar la mirada del día a día y enfocarla en el horizonte, en las decisiones que definirán el futuro de la empresa.

Aportando competencias de gestión

Es común que los fundadores de PyMEs sean expertos en su campo específico de negocio, ya sea producción, ventas o un oficio en particular. Sin embargo, competencias de gestión como la planificación, la organización, la dirección de equipos, el control de procesos y la toma de decisiones rutinarias, no siempre son su fuerte.



Un buen líder intermedio formado en estas competencias puede aportar al negocio un cúmulo de habilidades gerenciales ya desarrolladas. De este modo pueden diseñar procesos, optimizar flujos de trabajo, motivar equipos y resolver problemas cotidianos de manera autónoma, liberando su mente para que usted pueda concentrarse en tareas estratégicas.

Por eso, no cualquiera puede ser un

buen "mando medio", como se les llamaba antes de que el liderazgo pasara a ser un requisito esencial para hacerse responsable de una operación. No basta con que "sepa hacer el trabajo". Debe aportar mucho más.

Supervisar, registrar y medir: la clave del control

Uno de los mayores desafíos en muchas PyMEs es la falta de sistemas robustos para supervisar, registrar y medir las tareas operativas. Sin estos datos, es muy difícil saber dónde se está parado, qué funciona y qué no, o dónde se están perdiendo recursos. Aquí es donde los líderes intermedios resultan más valiosos. Son ellos quienes pueden implementar y asegurar el uso de herramientas de registro, desde un simple Excel hasta un software de gestión, supervisar el cumplimiento de los procedimientos y asegurar que los datos de producción, ventas, inventario o atención al cliente se registren de forma consistente y precisa.

Los líderes intermedios son los cimientos sobre los que se construye la escalabilidad. Delegar la gestión contribuye a crear una estructura más robusta.

Definir objetivos de mejora

Una vez que se tienen datos confiables, el siguiente paso es usarlos. Los líderes intermedios, con su enfoque continuo en la operación, están en la posición ideal para analizar esos registros y transformarlos en información útil para que luego usted la utilice en la planificación. ¿Cuánto tiempo lleva producir una unidad? ¿Cuál es el índice de satisfacción del cliente? ¿Dónde se generan cuellos de botella? ¿Cuáles son las fallas más recurrentes? Con esta información en mano, los líderes intermedios pueden participar activamente en la definición de objetivos de mejora concretos y medibles. No se trata de intuiciones, sino de metas basadas en la realidad de la operación.

Sentando las bases para el crecimiento y la expansión

Pensar en el crecimiento de una PyME implica no solo vender más, sino también estar preparado para manejar ese aumento en la demanda dentro de la operación. Una empresa que depende totalmente del empresario para cada decisión operativa es una empresa con un techo de cristal. Si el empresario está abrumado por el día a día, ¿cómo puede planificar una nueva sucursal, lanzar una nueva



línea de productos o explorar nuevos mercados?

Los líderes intermedios son los cimientos sobre los que se construye la escalabilidad. Al profesionalizar las operaciones y delegar la gestión de equipos, liberan al empresario y contribuyen a crear una estructura organizativa más robusta. Permiten que la empresa funcione de manera más autónoma y eficiente, incluso si el empresario no está presente. Esta solidez operativa es lo que permite a la PyME absorber mayor volumen de trabajo sin contratiempos, expandirse geográficamente o diversificar sus servicios sin colapsar.

Invertir con un rápido retorno

Contratar o desarrollar un liderazgo intermedio profesional puede parecer una inversión significativa para una PyME. Sin embargo, si se hace correctamente, el retorno de esa inversión suele ser sorprendentemente rápido y sustancial.

Un líder intermedio efectivo no es un gasto, es un multiplicador de resultados. Su capacidad para optimizar la operación y generar información valiosa le permite tomar decisiones más acertadas, lo que impacta positivamente en los resultados.

Invierta tiempo en definir el perfil, en buscar al candidato adecuado, en capacitarlo y en integrarlo plenamente. Asegúrese de que entienda su rol, sus responsabilidades y cómo su trabajo impacta directamente en la visión general de la empresa.

Piense en esto: menos errores operativos, mayor eficiencia, procesos más fluidos, equipos más productivos, mejor calidad en el servicio o producto... y usted que se libera para enfocarse en estrategias que generen más negocios.

Todo se traduce directamente en reducción de costos, aumento de ingresos y mejora de la rentabilidad. Entonces, ¿por qué no?



CCIFA fue sede del tercer Cabildo participativo de Atlántida



El Salón Social del Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida fue escenario del tercer cabildo convocado por el Municipio de Atlántida en el mes de setiembre, en el marco de la preparación del Plan Quinquenal 2025-2030. El alcalde Ernesto Capano destacó que la instancia, realizada el jueves 18 de setiembre, reunió a una importante concurrencia de vecinos y permitió escuchar de primera mano sus inquietudes y propuestas. "Es la parte más democrática que hay: el vecino expresa lo que siente y lo que necesita. Para nosotros fue hermoso, porque venimos trabajando en territorio y eso nos per-

mite dar respuestas claras", señaló. La elección del CCIFA como sede no fue casual: el Concejo Municipal evaluó varios lugares y optó por su ubicación céntrica, amplitud y cercanía con la vida comercial y comunitaria de Atlántida, lo que facilitó la asistencia de los vecinos. Capano resaltó además la calidez del equipo anfitrión y el valor de que instituciones locales abran sus puertas a la participación.

El ciclo comenzó el 5 de setiembre en el Club La Chinchilla y continuó el día 11 en el Polideportivo de Estación Atlántida, antes de concluir en el Salón Social de nuestra institución.

ATLANTIDOC 19 del 21 al 31 de octubre de 2025

El 19.º Festival Internacional de Cine Documental del Uruguay, bajo el lema "Experience of Life". Esta edición reunirá una cuidada programación de documentales, talleres de guion, concursos y clases magistrales, además de un Espacio Uruguay dedicado a producciones nacionales. El festival busca impulsar a nuevos realizadores, premiar obras innovadoras y fortalecer el intercambio cultural en la región.

Recibimos el lanzamiento de Atlántida Canta Kids 2025

El miércoles 17 de setiembre, el Salón Social del CCIFA fue escenario del lanzamiento de Atlántida Canta KIDS 2025, la nueva edición infantil del certamen. La presentación estuvo a cargo de Gonzalo Brown, su creador. La nueva edición reúne a niñas y niños de 7 a 13 años, seleccionados en un casting departamental que convocó voces de San Ramón, Parque del Plata, Migues, Sauce, Pinar, Montes, Santa Ana, Castellanos, Atlántida y otras localidades.

Las jóvenes promesas se presentarán los días 22 y 23 de octubre en el Salón Alfa de la UFA de Atlántida, transformando una vez más a la ciudad en punto de encuentro para el talento y la música.

Plaza de los Escolares

Una vez más, nuestra institución ha acompañado al grupo Myrsine para continuar dando color a la Plaza de Los Escolares de Atlántida. En esta ocasión, hemos realizado el recambio de la cartelera que, a partir de ahora, incorpora interesantes componentes didácticos que nos ayudarán a conocer las diferentes especies plantadas en el lugar.

Burocracia empresarial: Cómo se ubica Uruguay en el Índice 2025

Un reciente estudio muestra a nuestro país mejor que la media regional, aunque lejos de quienes lideran el ranking.

El Índice de Burocracia 2025, elaborado por el Adam Smith Center for Economic Freedom de la Universidad Internacional de Florida, analizó la carga administrativa que enfrentan las empresas, principalmente medianas, en 21 países de América Latina, el Caribe y Europa.

En el caso de Uruguay, abrir una empresa de ese estilo insume en promedio 984 horas de trámites, lo que lo ubica en una posición intermedia dentro de la región. La cifra es menor que el promedio latinoamericano (1.850 horas), pero está lejos de los países más ágiles como Brasil (284 horas), República Dominicana (551) o México (675).

La comparación muestra diferencias notorias: en un extremo, Chile demanda unas 5.227 horas, lo que equivale a más de dos años de jornadas laborales. En el otro, Brasil ha logrado reducir sus procesos a apenas 35 jornadas de trabajo. El estudio también mide la carga burocrática anual que supone mantener en regla a una empresa. Allí Uruguay aparece nuevamente en un grupo de desempeño favorable, junto a países como El Salvador, Ecuador y Panamá. Sin embargo, el informe advierte que, en promedio, las empresas latinoamericanas deben dedicar unas 1.577 horas por año a trámites obligatorios, lo que representa el 76 % del tiempo de un trabajador a tiempo completo. El impacto económico es significati-



vo. Según el informe, la burocracia implica para cada empresa un costo directo de USD 4.000 en la apertura y USD 5.800 anuales en funcionamiento, sin contar la pérdida de productividad. Bajo esa lógica, el costo de oportunidad total asciende a más de USD 110.500 millones anuales en los países analizados, equivalentes al 13 % de su PIB. "La burocracia representa una traba directa al desarrollo empresarial, en particular para las pequeñas y medianas empresas en etapas tempranas", subraya el documento. Desde el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida consideramos que la realidad reflejada en este informe debe ser leída también a escala local. Para nuestros comercios y mipymes, cada trámite que se simplifica representa tiempo y recursos que pueden destinarse a vender más, atender mejor y crecer. El desafío no es solo nacional: también en los ámbitos departamentales y municipales resulta clave trabajar por procesos más claros y ágiles, que acompañen la dinámica del sector privado y faciliten la formalización de nuevos emprendimientos. En esa línea, el CCIFA ha conformado un equipo de trabajo especializado para dar servicio y respuesta a todas las empresas de la Costa

de Oro. El propósito es que sus propietarios y directores puedan concentrar su energía en lo verdaderamente importante: hacer crecer sus negocios, generar empleo y aportar al desarrollo económico y social de nuestras ciudades.

Así estamos en LATAM

Brasil – 284 horas
Dominicana – 551 horas
México – 675 horas
Paraguay – 720 horas
El Salvador – 790 horas
Costa Rica – 824 horas
Uruguay – 984 horas
Ecuador – 1.360 horas
Honduras – 1.800 horas
Colombia – 1.850 horas
Perú – 1.950 horas
Guatemala – 2.100 horas
Guyana – 2.700 horas
Trinidad y Tobago – 3.000 horas
Bolivia – 3.500 horas
Argentina – 4.496 horas
Chile – 5.227 horas

enacom

Enfermería y Acompañantes

Para cuidar y acompañar a quienes más quieres

SERVICIO DE ENFERMERIA Y ACOMPAÑANTES

ATENCION EN SANATORIO Y DOMICILIO

SERVICIO DE TRASLADOS COORDINADOS

Planes familiares
Planes individuales

INFORMES Y AFILIACIONES : 0800 8227 / 098 586 411

OFICINA DE ATENCION: AV. ARTIGAS Y ROGER BALET
ATLANTIDA / TEL: 4372 1111



SEVPURUGUAY.COM.UY

Teléfono 43768814 - Whatsapp 097218972
sevp@sevp.com.uy - www.sevpuruguay.com.uy
FB @sevpuruguay - IG @sevpalarmas



hotel
ARGENTINA ★ ★ ★

Telefax. (00598) 4372 2414 - 4372 1728

info@hotelargentina.com.uy

www.hotelargentina.com.uy

Calle 11 y 24 - Atlántida

Ferropark
Ferretería



HORARIOS

Lunes a Viernes: 8:30 a 18:30

Sabados 8:30 a 18:00

Av. Ferreira entre 8 y 9
Parque del Plata

☎ 4375 2515

☎ 099 881 186

📱 @ferropark_

**Bar - pizzería
parrillada
Restaurante Carlitos**

Calle 9 y Mario Ferreira

Envios a domicilio

Tel: 43755419

**Parque
del Plata**
Paraiso del mundo



**CERRAJERÍA
ATLANTIDA**

Atenciones

099332400

43720291

Calle 11 casi 10

**Solo por ser socio de ANDA,
accedé a descuentos
para vos y tu familia.**

Conocelos en anda.com.uy


anda



cifer
Ferraro

SANITARIA / CERÁMICAS
ELECTRICIDAD / GRIFERÍAS
MUEBLES / ABERTURAS
HERRAMIENTAS
JARDINERÍA
ELECTRODOMÉSTICOS
PINTURA

ENVIOS SIN CARGO al TEL. 437 39676 - 437 36160

VISA MCA

LAVALLEJA y ORIBE - LA FLORESTA

OPTICA ATLANTIDA

AUDIOGRAMAS
INCORPORAMOS AUDIFONOS DIGITALES
REXTON

ORDENES DE DISSE PARA AUDIFONOS Y ANTEOJOS

ASESORESE POR PRESTAMOS DE EPS PARA AUDIFONOS Y ANTEOJOS

TODAS LAS TARJETAS

CALLE 22 Y 11 | ATLANTIDA | 43723515

Melo
RENT A CAR

¡¡¡¡¡¡¡¡¡¡

TEL. 4372 8456
099 024 456

R. INTERBALEARIA
KM. 46.200, Atlántida Canelones
(a pocos minutos del Aeropuerto)

melorentacar@hotmail.com
www.melorentacar.com.uy

VISA MCA

FARMACOSTA

PERFUMERÍA - COSMÉTICA
REGALERÍA - PAÑALERA
INSUMOS ORTOPÉDICOS

HORARIO:
Lunes a Sábado 8 a 20 hs
Domingo 9 a 14 hs

ENVÍOS A DOMICILIO

TEL. 4375 3180

25 de Agosto esq. Gran Bretaña
COSTA AZUL

HPINTADO CAMIONES

TEL.: 437 25392 - 437 27446
ATLANTIDA

Santapaula.uy

SANTA PAULA
TRADICIÓN EN PASTAS

www.santapaula.com.uy

Atlántida
Roger Balet entre Gral.
Artigas y Rep. de Chile
Tel: 4372 8456

La Floresta
Av. Treinta y Tres
y Muttoni
Tel: 4373 9674

Montevideo
Av. Brasil
y Ellauri
Tel: 2708 6000

PANADERIA y CONFITERIA
Dani

HORARIO DE VERANO
8:30 a 14:30 y 16:30 a 21:30

R. Interbalearia km. 49.200

Tel. 4375 3033
PARQUE DEL PLATA

HELADERIA ATLANTIDA

Call: 1 y Ciudad de Montevideo
ATLANTIDA

LINCE S.R.L.

En tiempos inseguros hablemos de seguridad

Para tu empresa:
LINCE SRL!!

Vigilancia física / Limpieza / Conserjería
Próx: Seguridad electrónica / Certificada bajo Normas de Calidad

4334 7542 / 095 264 475 / www.lincesrl.com.uy


FARMACIA
Las Toscas
 de CARLOS RODRIGUEZ
 PERFUMERÍA / REGALERÍA
 TOMA DE PRESIÓN
 EXAMEN GLICEMIA
 Envíos sin cargo
4371 5367
099619151
 Cobro con débito y crédito
 Av. Central esq. Mario Ferreira
 Aceptamos tarjetas de débito y crédito


PARADISE
 SPA COMPLEJO TURÍSTICO
 ATLÁNTIDA URUGUAY
 Cabañas y aparts totalmente equipados
 Spa, Piscina Climatizada, Hidromasajes
 Rambla y Calle 10 - 437 21573
 www.paradise.com.uy

CERRAJERÍA
 Gabriel Delisa

 094 242 978
 Av. Circunvalación y 11
ATLÁNTIDA


MARSELLA E HIJOS
 CONGELADOS & BEBIDAS
 Ruta 11 km 164,500 / Tel: 4372 7334 / 095 271 905 / Est. Atlántida
 ventas@marsellaehijos.com.uy / www.marsellaehijos.com.uy
 Instagram: @marsellaehijos


Rico y Sano
 COMIDA VEGETARIANA
 ALIMENTACION SALUDABLE
 Calle 11 esq. Calle 26, Atlántida
 092662672 - 43715585
 RYSARICOYSANO.COM RYSA RICO Y SANO


Servicio Técnico Integral
 Nicolás Pablo Chiarello
 Electrónica - Informática - Electricidad
 Carpintería - Construcción - Sanitaria
 Pintura - Herrería - Jardinería - etc.
 Contacto Tel: 437 28366
 Cel: 096434912 / 094977578 e-mail: foxnico14@hotmail.com


IMPRENTA AUTORIZADA
CARTELERÍA
 PROMO BOLETAS
 AUTOCOPIANTES !!!
 2 libretas \$ 1150
 4 libretas \$ 1870
 consulte más!!!
 STICKERS - TARIETAS
 FOLLETOS - IMANES
 ALTO VOLUMEN IMPRESIÓN
 ENCUADERNACIONES.
 CARTELERÍA - VINILOS
 095615721
 imprentadpi

TRANSPORTE

EL TIBURÓN
 TAXIS - SALUD - TURISMO - REMISES
 4372 4040 / 096 72 4040
 taxiseltiburon@hotmail.com

 "La calidad al servicio del cliente las 24 horas"
 Gracias por preferirnos

AI PIQUE

CAMPING SHOP
 Artículos de pesca
 Elementos de náutica
 Artículos de camping
 Vestimenta y accesorios
 Artículos de caza
 y más!...
 094 309 935 437 15 608
 ai_pique.camping.shop AI PIQUE camping shop
 Ruta Interbalnearia km 47 entre Calle A y B. Las Toscas

Quinteros
TALLER
CHAPA Y PINTURA

TALLER DE ARDYO AL
BSC PH
TRABAJO POR
ASIGNADORAS PRIVADAS

Interbalnearia Km. 46.700
Atlántida - Canelones
Telefax: 4372 7021
Cel. 093 900 012
tallerquinteros@adinet.com.uy

PANADERIA



La Perla

437 83934

18 de Julio e/Baltasar Brum
e Interbalnearia
SAN LUIS - CANELONES


moreno
ESTUDIO INMOBILIARIO
DESDE 1970

Rambla del Arroyo esq. Calle D / Parque del Plata
Telefax: 4375 5385 / 4375 2037
Cel: 094 246 256 / 094 246 000
estudiomoreno@adinet.com.uy / inmobiliariamoreno.com


CÁMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA


CALA RECOMENDADA
Círculo de
Calidad


COCO MOTOS
DISTRIBUIDOR Y SERVICIO OFICIAL

BENELLI - YUMBO - KEEWAY
HONDA - BACCIO - DIRTY
BICICLETAS SCOTT - SPRO
MOTOS Y BICIC. ELÉCTRICAS
VENTA DE REPUESTOS



RUTA INTERBALNEARIA KM 49,100 - PARQUE DEL PLATA
☎ 4375 6285 - 4375 4944 ☎ 092 977 645
📱 cocomotosuy www.cocomotos.com.uy


FARMACIA
BOLOGNA

4375 2068
ENVÍOS A DOMICILIO

Av. Argentina e/ G y H
PARQUE DEL PLATA

ROTISERÍA
ALKALÁ

Ruta 11 km. 165
City Golf
Canelones

437 211 89
099 876 443


Empresa
ATLÁNTIDA
SERVICIO FÚNEBRE

PREVISORA - CREMATÓRIO

Atlántida. Ruta 11 km. 165
Tel. 4372 0122
San Jacinto Tel. 4399 2070
En Pando Tel. 2292 0427


El Abuelo
Tienda de ropa
y calzado

Más de 40 años de
servicio y calidad

☎ 43723710
📍 Peatonal - Atlántida


místral


RUSTY

Allie.


Daniel Carrion


Brooksfield

Legacy

VOLQUETAS

437 23990
437 24718

Calle 1 entre Ferreira y Rambla
LAS TOSCAS


Vivero
Atlántida

Ruta 11, Km 163
Estación Atlántida
Tel: 4372 0917
Cel: 099 294 512
viveroatlantida@hotmail.com

ALEPA

EXCAVACIONES
NIVELADOS
MOVIMIENTOS DE TIERRA
AFINES

Achiras M.202 - Sol.10
NEPTUNIA
TEL. 437 69187
CEL. 094 188 513

**HORTIFRUTICOLA
HUERTA VIVA**



**ENTREGAS
A DOMICILIO**

SIN CARGO

M. FERREIRA e/ D y E

Tel. 437 26721
Cel. 095 151 361

**SERVICIOS
MANRIQUE**



LAVADOS, GOMERIA, ENGRASES
ACEITES, FILTROS, BALANCEOS
RECAUCHUTAJES PARA CAMIONES

cel: 099983 113

R. 11 Km. 165.800

Frente al Country Club de Atlántida

ARIES



**Servicio Integral
de Mantenimiento**

096 111 214

loliferrere@gmail.com
robertobesares54@gmail.com



LASER T.V.



CASA CENTRAL: Calle 22 entre Rep. Chile y 11.
Tel: 437 2 31 05 / 2 16 19 / Fax: 437 2 16 27
MUEBLERIA: Ruta interbalnearia km 46.100. Tel: 437 2 25 89.
TECNO LASER: Calle 11 y 22. Tel: 437 2 2548.
SALINAS: Ruta interbalnearia 38 km. Tel: 437 6 0000

4372 2647
FONOCORRIAS
f/Laservt
WWW.LASERTV.COM.UY

Tu tranquilidad es nuestra prioridad !!

Integradores IT

En Redtec, ofrecemos servicios de IT todo el año, las 24 horas del día. Nuestro soporte personalizado asegura que tu negocio nunca se detenga..



No dejes que los problemas tecnológicos frenen tu éxito. Contáctanos y descubre un nuevo nivel de soporte IT

www.redtecinformatica.com 43716456 - 099372649

**Soporte en
Diversas áreas**



Servidores Cloud Hyper-V/Vmware
Cyberseguridad FORNET
Network MIKROTIK
Facturación Electrónica
Controles de Acceso
Instalación CCTV

REDTEC



**Agente oficial
y exclusivo**

**Más de 40 años
de experiencia**

BSE

AGENCIA ATLÁNTIDA

En Uruguay nadie te da
más seguridad.

437 22783
092 150 460

Calle 22 entre Artigas y calle 3



ALARMAS SEGURIDAD

MONITOREO Y RESPUESTA

☎ **0800 7911**



Calle 1 y Av. Mario Ferreira / Parque del Plata, Canelones
Tel: 4372 4718 / Telefax: 4372 3990 / aguadura@adinet.com.uy

Formación en Psicología Social

¡INSCRIPCIONES
ABIERTAS!

- Online
- Ciudad de la Costa
- Maldonado
- Montevideo



Completá el formulario en www.epsu.com.uy
para recibir toda la información | WhatsApp: +59898177304



Conocé el lugar
donde crecen
tus ideas

COwork

Beneficios



Socializar

Construir relaciones
y proyectos en común.

✉ info@ccifa.com.uy
☎ 098 512 513

Más Productividad

Potenciar los proyectos para alcanzar
objetivos más claros.

Bajar costos

Disminuir inversión por
espacios compartidos.

Nuevos contactos

El trabajo colaborativo
genera más oportunidades.

Amenities



La importancia de un buen diseño para su local comercial

Gracias a los cursos y capacitaciones que impulsa el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida (CCIFA) cada año, los comerciantes de nuestra zona acceden a herramientas y conocimientos que aportan directamente a la mejora de sus negocios. En el mes de setiembre se desarrolló una nueva propuesta formativa, en coordinación con FUNDASOL, bajo el título "Diseño y disposición de locales comerciales". La actividad, gratuita y dirigida exclusivamente a socios, estuvo a cargo de la diseñadora industrial Ángela Rubino, docente universitaria de reconocida trayectoria en el área del diseño y el visual merchandising.

La capacitación se realizó los días 4, 9, 11, 16 y 18 de setiembre, en el horario de 19:00 a 21:30 horas, en el aula del cowork del CCIFA. A lo largo de cinco encuentros, Rubino presentó técnicas y criterios que permiten readecuar los locales comerciales, optimizándolos para atraer la atención de los clientes.

Mucho más que estética

Desde el inicio, la docente buscó derribar un preconcepto frecuente: pensar que el diseño de vidrieras es una cuestión meramente decorativa. "Lo que realmente importa es cómo se ordena y cómo se trabaja dentro del espacio del local. Eso se refleja en la vidriera y, por supuesto, en la mejora de las ventas y en la satisfacción tanto de los clientes como de quienes trabajan en el comercio", explicó Rubino.

El curso abarcó desde la distribución del mobiliario y los productos hasta aspectos menos visibles, pero igualmente determinantes: la iluminación, la música, los aromas y todo lo que constituye la atmósfera del local. "Todo debe estar alineado con la



marca y con la identidad comercial", señaló.

Todos los rubros

La docente destacó que los contenidos no están pensados para un tipo específico de negocio, sino que son aplicables a múltiples sectores. "Cualquier tipo de empresa o emprendedor puede beneficiarse, ya sea una pequeña tienda de indumentaria, una panadería, una carnicería, una barraca o una agro-veterinaria. El diseño de espacios es un

recurso transversal que impacta en todos los rubros", afirmó.

La amplitud de ejemplos que compartió Rubino permitió a los participantes reconocerse en distintas situaciones y, al mismo tiempo, obtener referencias de lo que ocurre en otros puntos del país, donde ha desarrollado numerosas asistencias técnicas.

La omnicanalidad

Uno de los temas que generó mayor interés fue el de la omnica-



alidad, es decir, la coherencia que debe existir entre lo que el comercio muestra en redes sociales y lo que el cliente encuentra en el local físico. "Hoy el público ya no decide sus compras parado frente a la vidriera. Muchas veces llega al comercio después de haber visto algo en Instagram o Facebook. Por eso, el local físico debe estar al mismo nivel, o incluso por encima, de lo que se publica en redes. Tiene que estar sumamente ordenado, limpio, accesible y ofrecer experiencias", explicó la docente.

Este concepto resulta clave en un contexto donde lo digital y lo presencial se complementan, y donde la experiencia de compra es determinante para fidelizar clientes. El curso puso énfasis en la importancia de generar una experiencia multisensorial. La iluminación adecuada, una música ambiental pensada para el tipo de cliente y hasta los aromas forman parte de lo que el consumidor percibe al ingresar a un local. Rubino recordó que en Uruguay fue la marca Zara la primera en incorporar aromas como parte de su estrategia de ambientación, lo que luego se extendió a otros comercios. "Se trata de trabajar con todos los sentidos para transmitir seguridad, equilibrio y satisfacción al cliente", remarcó.

Errores a evitar

La especialista fue clara respecto a lo que nunca debería verse en un local. "Una vidriera no puede estar abarrotada de productos, ni sucia, ni con expositores rotos", afirmó, "el local no puede estar desprolijo ni desorganizado, ni con cajas o mercadería en el piso. Son detalles que parecen menores, pero afectan la percepción del cliente". También explicó que muchas veces los empresarios no registran estas falencias hasta que se señalan en el marco de una asistencia técnica. Sin embargo, cuando se realizan los cambios, la reacción de los clientes



"Hoy el público ya no decide sus compras parado frente a la vidriera. Muchas veces llega al comercio después de haber visto algo en Instagram o Facebook"

es inmediata. "He comprobado que, cuando un local mejora su disposición, la gente lo percibe enseguida y lo comenta. Ese impacto se traduce directamente en un aumento de las ventas", sostuvo.

Inversión, no gasto

La pregunta sobre costos también estuvo presente en la capacitación. ¿Es necesario invertir mucho dinero para lograr resultados visibles? La especialista fue contundente al responder que "lo primero que deben entender los comerciantes es que no se trata de un gasto, sino de una inversión. El monto dependerá de cada realidad, pero siempre es posible hacer mejoras que redundan en ventas y en una mejor relación con los clientes".

La planificación, insistió, es fundamental para optimizar los recursos y avanzar de manera ordenada en la implementación de cambios.

La importancia de la capacitación

Más allá de la temática específica, la profesora valoró el esfuerzo de las instituciones que promueven instancias de formación como es el caso del CCIFA. "Los centros comerciales están muy atentos a las necesidades de los empresarios y detectan las falencias más comunes. Ofrecer capacitaciones como esta es una forma de brindar herramientas concretas para que los comercios sigan creciendo", señaló y agregó que su experiencia en distintos departamentos del país le confirma que el interés de parte de las PYMES uruguayas por estos temas está en aumento, aunque aún queda camino por recorrer. La capacitación sobre "Diseño y disposición de locales comerciales" demostró que, con conocimientos específicos y una mirada profesional, es posible transformar la presentación de los negocios y potenciar sus resultados. En un entorno cada vez más competitivo, el diseño de locales se vuelve un factor decisivo para atraer clientes, generar confianza y sostener relaciones comerciales a largo plazo.

¡Llegó la primavera!



Foto Natalia Villar.



Foto Verónica Alburúa



Foto Natalia Villar.



Foto Silvana Mallo.



Foto Óscar J. Martínez.

Sin lugar a dudas, la primavera genera la alegría de saber que muchas cosas empiezan a renacer en el jardín. Las horas de luz van aumentando y comienzan a aparecer las flores de muchos frutales y de otras plantas ornamentales. Las aves se preparan para hacer sus nidos, comienzan a realizar cortejos, se mueven y vocalizan con mayor intensidad. Insectos polinizadores como el mangangá se hacen presentes libando el néctar de la glicina, el mburucuyá y de otras hermosas flores que adornan nuestros espacios.

La primavera tiene ese encanto de los comienzos, de los brotes tiernos, del aroma a flores y del inicio de la vida.

Como observadores de aves nos entusiasma presenciar la llegada de las primeras aves migratorias del período

estival. Chorlos, playeros, el picaflor verde, el chumínche, la tijaleta, golondrinas, entre otros, empiezan a mostrarse en sus respectivos ambientes.

Esta estación es ideal para diseñar espacios atractivos para atraer biodiversidad. Planear canchales para mariposas y picaflores, plantar especies nativas y crear sitios desde donde observar y descansar es algo motivante. Además, realizando esas acciones estamos contribuyendo a la creación de espacios naturales en zonas urbanizadas.

Algunas plantas que podemos incluir para atraer picaflores son: combre-tum (*Combretum fruticosum*), salvia guaranítica, talilla (*Lycium cestroides*) entre otras. Es importante tener en cuenta que últimamente en nuestra región costera están apareciendo

picaflores de interés por ser escasos en la zona, como el picaflor negro y el de barbijo. Este último es común en el litoral, pero en agosto apareció un individuo en Montevideo.

Árboles nativos como el arrayán (*Blepharocalyx salicifolius*), el palo de fierro (*Myrrhineum atropurpureum*) y el chal chal (*Allophylus edulis*) también se pueden plantar en los jardines. Las aves los utilizan para nidificar y para consumir sus flores y frutos.

Para atraer mariposas podemos incluir mburucuyá (*Passiflora caerulea*), mariposera blanca (*Austroeupeatorium inulifolium*), cedrón de monte (*Aloysia gratissima*), etc.

Generando espacios atractivos para la biodiversidad nuestros jardines se convertirán en reservorios de vida y color.

La importancia de la meditación

Por _____
Dr. Carlos Uboldi
carlosuboldi@gmail.com



Vivimos una vida muy agitada, acelerada e hiperactiva, lo que muchas veces es contagioso. Y así pasan los días, los meses y no nos damos cuenta. Nadie se salva del estrés cotidiano, salvo los que han aprendido, muchas veces por experiencias personales adversas, a “vivir de otra manera”, más pausada.

El mundo está convulsionado, estresado. Todo tiene que ser para hoy, no hay tolerancia, escucha, espera, paciencia, empatía ni amor. Hay rechazo, odio, impaciencia, ira, intolerancia, falta de respeto. Todo ello genera estrés crónico (más de tres meses). Aparecen síntomas como ansiedad, insomnio, dolores, malestares en cualquier parte del cuerpo, depresión, entre muchos otros.

Cuando no aguantamos más, previo haber tomado “pastillas” generalmente automedicadas, sedantes, vamos a algún médico. Y ese médico puede encontrar contracturas musculares (que nos ocasionan dolores), presión arterial elevada, colesterol alto, etc. Tal vez nos recete algo para estos síntomas, pero muy pocos nos dirán que tenemos estrés y cómo abordarlo.

El estrés crónico puede generar enfermedades de cualquier tipo, desde gripe, por disminución de las defensas, hasta cáncer. “No hay enfermedades del cuerpo desligadas de la mente”, dijo Sócrates en su tiempo, y tenía razón. Todo lo que pasa en el cuerpo, repercute en la mente y viceversa.

Por eso, frente a cualquier situación de estrés, debemos parar la máquina



y preguntarnos: ¿Quién soy yo? ¿Por qué me pasa esto? ¿Cuál es el propósito de mi vida? ¿Estoy conforme con mi vida? ¿Qué debo cambiar? El mejor médico es uno mismo. Todos tenemos un médico interior. Él siempre nos avisa, pero tenemos que escucharlo.

La solución es cambiar el estilo de vida: alimentación sana, dormir de 6 a 8 horas, hacer ejercicio, sostener buenos vínculos, actividades recreativas y placenteras. Y un pilar fundamental es la meditación. Las civilizaciones anteriores no necesitaban meditar porque tenían tiempo para el relax. Vivimos actualmente acelerados y a nuestro tiempo libre también lo llenamos de actividades. No paramos nunca. Pero es imprescindible que, en esta sociedad estresante, hiperactiva, apurada, aprendamos a meditar. Esto nos disminuye el estrés, la ansiedad, regula la presión arterial,

baja el colesterol, etc. Es gratis y nos demanda unos veinte minutos al día. Lo curioso es que casi nadie puede estar solo, consigo mismo, en silencio y quieto, meditando. Porque en ese estado nuestra mente se llena de pensamientos intrusivos que no nos permiten estar en “quietud mental”. Esto se aprende, con meditación.

Hace muchos años estuve mal, con dolores de cabeza y cuello por contractura, estaba recién recibido, con guardias, una vida desordenada y opté por “aprender meditación trascendental”. Fue realmente fabuloso, nunca más me dolió la cabeza. Se los recomiendo.

En la próxima entrega hablaremos de las diferentes técnicas de relajación y sus beneficios.

“Meditar es gratis y muy beneficioso” ¿Qué prefieres: malestar o bienestar?

Para conocer, valorar, cuidar nuestro patrimonio natural y asegurar su permanencia en el futuro.

ANIVERSARIO 114 DE LA CIUDAD

¡Feliz cumpleaños Atlántida!

Por _____
Grupo Myrsine
Mireya Bracco – Darío Porta

El 19 de octubre de 1911 se aprobaba por la Territorial Uruguaya S.A. el plan de avenidas y amanzanamiento del balneario presentado por el ingeniero Juan Pedro Fabini, verdadero mentor de Atlántida. Si bien hablamos de un proceso que se da durante todo 1911, esta fecha es considerada como el día y mes de la fundación.

En la foto 1 que acompaña esta página, Fabini a la izquierda. A la derecha su socio, el Dr. Francisco Ghigliani.

En la foto 2, las primeras casas del casco histórico. La foto es de 1914 aproximadamente. Pueden apreciarse de izquierda a derecha: El Atlántida Hotel (primera edificación), la casa del Dr. Juan Carlos Dighiero (Birikina), casa del Dr. José Pedro Urioste (Eurabala). Cruzando la calle, un terreno donde no se construye hasta mediados de los años 20, luego



go la casa del Dr. Galeano, la del Ing. Juan Monteverde, la del Dr. Alejandro Nogueira (Atalaya), la casa del Sr. Juan Capurro y la última sobre calle 10, la del Dr. Juan José Cópola. Más alejadas, las gemelas de Santiago y Enrique Fabini y el "Petit Chateau" del Ing. Juan Pedro Fabini. Finalmente, sin terminar, a la derecha, la "Mansión Blue" del Dr. Manuel Quintela. Esta es una foto emblemática para transportarnos al pasado y entender el motivo de revalorizar esa zona de nuestro lugar para vivir.

Por otro lado, queremos recordar que, como ya es tradicional, Atlántida festejará su aniversario 114 durante 3 días:

Viernes 17, con todas las instituciones educativas, Ruperto Rocanol, la banda de rock más popular para niños y niñas (Ver Afiche).

Sábado 18 y domingo 19, en el microcentro del balneario, décima segunda edición del Atlántida Jardín (organizan LIFA y CCIFA).

Los esperamos.

Instituciones amigas: La Liga de Fomento de Atlántida

Este es un espacio cedido por el Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida, a través de su Revista Centro, a instituciones amigas, con el fin de trabajar juntos por el desarrollo de la Costa de Oro.

Mes de grandes celebraciones en Atlántida



La recién comenzada primavera, junto a las gestiones realizadas durante el invierno, llevan a la eclosión de sueños haciéndose realidad.

Este 2025 es un año especial para todos los Orientales, celebrando la "GESTA LIBERTARIA" donde LIFA ha estado en distintos eventos conmemorativos desde el 19 de abril, como les hemos venido contando.

El 24 de setiembre, LIFA colocó una placa en el "Rincón de las gallinas" en conmemoración de la "Batalla del Rincón", uno de los hitos del año 1825, mientras que se preparan festejos del encuentro de la "Feria del vino y la producción", cuya realización estaba prevista en nuestra sede los días sábado 27 y domingo 28 de setiembre, coincidiendo con el cierre de esta edición.

Pasado y presente juegan entre sí y se entrelazan:

1º de octubre de 1950 se coloca la piedra fundamental en el actual edificio de LIFA, se plasma la definición de la construcción del Country, edificio icónico en la zona. ¿Cuántas historias han quedado plasmadas en esas paredes? ¿cuántos amores? ¿cuántos deportes? ¿cuántos desfiles? ¿cuántas exposiciones? ¿cuántos casamientos? ¿cuántas instituciones nacieron allí? ¿cuántas enseñanzas y esperanzas?

El 4 de octubre del 1828, se ratifica la Convención Preliminar de Paz.

El 6 de octubre de 1941, nace la Escuela N.º 146.

4 y 5 de octubre, "Día del Patrimonio", la LIGA abre



sus puertas con espectáculos, exposiciones y danzas, junto al Club de Leones de Atlántida, Circulo Italiano de la Costa, AULHA y Rotary Club El Águila.

El 14 de octubre de 1947 se fundó la LIGA. Apenas 36 años después de fundada Atlántida.

19 de octubre de 1911 se fundó Atlántida, la perla de Canelones, "un lugar para vivir y visitar". Este año los festejos se llevarán a cabo durante varios días y organizado con diferentes actores. El 17 de octubre con las Instituciones educativas con baile y juegos, el 18 y 19 de octubre

con "Atlántida Jardín exposición y muestra", coorganizado entre la **LIFA** y el **CCIFA**, con apoyo del Municipio de Atlántida, Intendencia Departamental de Canelones y Ministerio de Turismo, entre otros. Y en esto de acompañar a la cultura, una vez más **el CERP celebrará su acto de egresados, en este caso el 16 de octubre** donde tendremos a los nuevos docentes.

21 de octubre: La previa Atlántida del Festival Internacional de la Canción de Punta del Este.

22 y 23 de octubre: Finales del certamen Atlántida Canta Kids. Como vemos, en octubre pasan muchas cosas y con LIFA las vivires y rememoramos.

En nuestra próxima edición, los esperamos con muchas fotos y sorpresas.

Compiladora: María del Carmen Flores



NUESTRO STAFF

GERENTE ADMINISTRATIVO
LAURA NAVARRO

ÁREA LABORAL Y TRÁMITES
ALBA CRUZ
CRISTINA PÉREZ
VALERIA CORREA
ANDRÉS DE MELLO
ANDREINA GÓMEZ

ATENCIÓN AL CLIENTE,
CAPACITACIÓN, SALÓN SOCIAL,
VENTA Y TRÁMITES
VIVIANA CONTRERAS

ÁREA CONTABLE
PAOLA GARRIDO
KARINA MEDINA

GESTIÓN DE PAGOS
MICAELA NOVIS

MANTENIMIENTO
LETICIA PIÑA

CONTADOR
ADRIANA CHOCHO
DANIEL MUZI

ESTAMOS CERCA DE TI

Si necesitas realizar alguno de estos trámites nosotros te ayudamos, contáctate con nuestra oficina, no dudes en consultarnos

- RUPE

(Registro Único de Proveedores del Estado)

- FIRMA DIGITAL

- CUD (Certificado Único Departamental)

- EXONERACIONES RURALES ANTE IMC

- IMPUESTO A PRIMARIA DE RURALES

- TRÁMITES ANTE PEAJE

- REGISTRO DE EMPRESAS INDUSTRIALES

- CERTIFICADOS ÚNICOS ESPECIALES

- INSCRIPCIONES MTOP

- FACILIDADES DE PAGO BPS / DGI

- CERTIFICADO PYME DEL MIEM

- VENTA DE PEGAMENTOS ANTE MIEM

- OBRAS DE REGULARIZACIÓN BPS Y DGI

- REGISTRO ANTE DINAMA

- ID IDENTIDAD DIGITAL

- PERMISOS O RENOVACIONES INAU

 Calle 11 y Ruta Interbalsearia . Atlántida

 info@ccifa.com.uy  Tel. 4372 2375

 098 512 513  099 928 204

 www.ccifa.com.uy   [ccifatlantida](https://www.facebook.com/ccifatlantida)



**SACÁ CUENTAS\$.
SER SOCIO DEL CCIFA TIENE BENEFICIOS**

**CONVENIOS
EXCLUSIVOS**



NOS CONOCEMOS

10% DESCUENTO
En test alcohol y drogas
para empresas



**ASESORAMIENTO
PRIMARIO SIN COSTO**
CONTRATACION SERVICIO.
15% sobre Honorarios



15% DESCUENTO



10% DESCUENTO



10% DESCUENTO



40% DESCUENTO



10% DESCUENTO
Solo cristales
15% DESCUENTO
2x1 lente completo



**DESCUENTOS
EN CURSOS
Y CARRERAS**



10% DESCUENTO
SEVP SEGURIDAD



15% DESCUENTO
SCÓPICE SEGURIDAD



**INSTITUTO DE
ENSEÑANZA
DE IDIOMAS**

**10%
BONIFICACIÓN
Y LIBRE DE MATRÍCULA**
SOCIOS Y FAMILIARES



**DESCUENTOS
EN TASAS Y REQUISITOS**
REPÚBLICA FINANZAS

**ESCRIBANOS
Y ABOGADOS**

**DESCUENTOS
EN ASESORAMIENTO**



DESCUENTOS
ASESORAMIENTO,
TRÁMITES, PROYECTOS



20% DESCUENTO



15% DESCUENTO



**PAGÁS EL
PRECIO MÁS BAJO**



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
PRÁCTICA DEL LENGUAJE
**DESCUENTOS
Y ORDENES SIN COSTO**

Martino's
Servicio integral de catering

15% DESCUENTO
MARTINO'S CATERING



10% DESCUENTO
LIBRERÍA
MARTÍN FIERRO



10% DESCUENTO



25% DESCUENTO



15% DESCUENTO
COLEGIO ROSARINOS



5% DESCUENTO
COLEGIO NERUDA



**DESCUENTOS
ESPECIALES**



ESTUDIO DE DISEÑO
10% DESCUENTO



10% DESCUENTO
EN NUESTRO LOCAL
TODOS LOS DÍAS
DE LA SEMANA



10% DESCUENTO
SOFTWARE
FACTURACIÓN
ELECTRÓNICA



DRA. MAGDALENA ORTIZ
CONSULTORIO ODONTOLÓGICO
**CONSULTA
DIAGNÓSTICA GRATUITA**
20% DESCUENTO
EN ORTODONCIA CON
BRACKETS METÁLICOS



30% DESCUENTO
EN TODOS
LOS SERVICIOS

Además contás con nuestro Salón Social para eventos empresariales o familiares, y el mejor asesoramiento con profesionales de primer nivel, con un equipo serio y responsable que te acompañará en tu emprendimiento. Consultanos!



Diez años de esfuerzo y crecimiento en Solís de Mataojo

Desde hace una década, Farmacia Lucrecia acompaña la vida cotidiana de Solís de Mataojo con una propuesta que combina profesionalismo, vocación de servicio y un vínculo estrecho con la comunidad. Fundada y dirigida por Noelia de Armas, el emprendimiento nació como un desafío personal y se consolidó en el tiempo gracias a la confianza de los clientes y al respaldo familiar.

Hoy, con una ubicación estratégica sobre la Ruta 8 y una oferta que integra medicamentos, perfumería y artículos de uso diario, la farmacia se ha transformado en un referente de atención y responsabilidad en la zona. En esta entrevista, su propietaria repasa el camino recorrido y comparte los aprendizajes de estos diez años. Y claro, además, nos cuenta cómo fue que un comercio ubicado en el departamento de Lavalleja, decidió asociarse a un centro comercial como el nuestro, a casi cincuenta kilómetros de distancia.

Revista Centro – ¿Dónde está ubicada la Farmacia Lucrecia?

Noelia de Armas – Nosotros en la actualidad estamos ubicados en la Ruta 8, a la altura del kilómetro 81, frente a la estación de servicio de ANCAP de Solís de Mataojo, en el departamento de Lavalleja.

– ¿Cuánto tiempo lleva funcionando Farmacia Lucrecia y cómo ha sido el recorrido?

– En este local actual llevamos unos siete años. Anteriormente estuvimos



tres años en otro local, pero por determinados motivos tuvimos que mudarnos. En total, ya son diez años de trayectoria.

– El cambio de ubicación que tuvieron que realizar, ¿fue positivo? ¿Los benefició?

– Lo evaluamos como muy positivo: estar sobre la ruta nos dio mejor visibilidad, buen estacionamiento y la posibilidad de invertir en cartelería y publicidad. Además, al lado tenemos un comercio que también atrae público. Todo queda más a mano para quien circula, puede frenar, estacionar y entrar con facilidad.

– ¿Cómo nació la idea de abrir una farmacia en Solís de Mataojo? Sobre todo, pensando en que vos no vivías en esa localidad.

– Surgió por mi hermana Andrea, que

vive en Solís. En ese momento yo trabajaba como empleada en una farmacia de Migues. Ella me sugirió abrir una en Solís porque había una sola y su dueña, Lucrecia (de donde viene el nombre del local), estaba enferma y ya no podía atender como antes. Empecé con los trámites: habilitaciones, intendencia, bomberos... Fue un proceso largo, con dirección técnica y distintos requisitos. Al principio era todo incertidumbre, porque nadie me conocía en el lugar, pero había que jugársela. Por suerte salió bien.

– En esa etapa inicial, ¿con qué apoyos contaste? ¿Quiénes te acompañaron en el proceso?

– Tuve apoyos fundamentales. El dueño de la farmacia en la que trabajé en Migues, Carlos, me ayudó muchísimo, especialmente con

mercadería para empezar y con su experiencia. También me ayudó mucho la química de esa farmacia, que me orientó con papeleos y pasos a seguir: qué cartas presentar, qué permisos pedir y a dónde dirigirme. Les estoy muy agradecida a ambos.

—¿Cómo fue pasar de empleada a propietaria? ¿Qué aprendizajes te marcaron?

—Fue un gran desafío. Trabajé nueve años con Carlos en Migueles y aprendí todo con él, porque yo no sabía nada del rubro. Después hice el curso de idónea; entre mis docentes estuvo Gabriela, que hoy es la química de mi farmacia. Tanto Carlos como Gabriela fueron pilares en el inicio: me dieron conocimientos, confianza y apoyo para animarme a emprender.

—Seguramente los lectores estarán pensando cómo es que una farmacia de Solís de Matajojo es socia del Centro Comercial, Industrial y de Fomento de Atlántida. ¿Cómo se dio eso?

—Y en realidad somos socios desde el primer día. Yo ya conocía al Centro porque la farmacia donde trabajaba era socia, así que cuando abrí mi negocio, me sumé de inmediato.

—¿En qué te ha sido de utilidad ser socia del CCIFA en estos años?

—Nos llevan la parte contable y nos mantienen siempre informados de los cambios que puedan darse, ya sea en temas de empleados o normativa. Están muy atentos con vencimientos, BPS, DGI y consultas en general. La experiencia es muy buena.

—¿Lo recomendarías a quienes están comenzando?

—Sí, totalmente, 100%. Cualquier problema, cualquier duda la resuelven al toque. Están pendientes de cada socio y son muy responsables. Para mí, el Centro fue y es un gran respaldo.

Recomendaría a CCIFA porque “están pendientes de cada socio y son muy responsables. Para mí, el Centro fue y es un gran respaldo.”

—¿Pudiste participar en algunas de las capacitaciones que ofrece el CCIFA, o la distancia no te lo ha permitido? Porque están un poco lejos...

—Sobre todo por un tema de horarios, no he podido. Me encantaría, pero a veces se complica. De todos modos, ellos siempre están informando; ajustes, cambios y todo lo que un comercio necesita saber. Es muy importante.

—Pero volvamos a los primeros tiempos del negocio. Más allá de esa ayuda, abrir una farmacia y luego sostenerla en el tiempo no debe haber sido sencillo.

—No, para nada. Además, en ese

momento tenía un hijo de dos años y medio. Mi pareja, Herman, fue muy importante; me apoyó muchísimo, igual que mi familia. El primer año trabajé sola y casi no los veía, porque además viajaba todos los días desde Migueles a Solís. Al año se sumó una de las chiquilinas que hoy sigue siendo parte del equipo; eso me dio un poco más de aire. Pero ese primer año fue muy sacrificado.

—Mencionaste que durante años viajaste todos los días. ¿Cómo fue esa etapa y cómo es hoy?

—Sí, fueron diez años de viajes. Al principio iba en moto, hacía 60 km diarios (ida y vuelta). Después pasé al auto y más tarde, con mi pareja, compramos una camioneta. Este año, en mayo, nos mudamos a Solís. Mi hijo empezó el liceo acá y eso ordena la vida familiar. Hoy miro atrás con orgullo: me levantaba todos los días con entusiasmo a hacer lo que me gusta. Nadie me obligaba; lo hacía porque quería. Ojalá pueda seguir muchos años.

—¿Cómo hicieron para ganar clientela en un rubro tan sensible y competitivo?

—Simplemente siendo serviciales y cumpliendo la palabra. Si un cliente me pedía un medicamento, me





comprometía a conseguirlo para la tarde o el día siguiente, y lo cumplía. Eso genera confianza, y el boca a boca hace el resto. Creo que esa responsabilidad fue clave para crecer.

—Hoy en día, las farmacias son más que medicamentos. Suelen tener una variedad de productos muy importante. ¿Qué ofrece Farmacia Lucrecia?

—Además de medicación, trabajamos perfumería, regalería, homeopatía y otros productos. Muchas veces el cliente llega por una cosa y termina llevándose tres o cuatro, porque ve algo que le hacía falta. La ubicación ayuda mucho: estamos sobre la ruta y frente a la ANCAR, que es la única estación de servicio de Solís. Hay mucho tránsito y gente que para por distintos motivos; si les duele la cabeza, por ejemplo, cruzan y en un momento resuelven.

—¿Cómo describirías a Solís de Mataojo como localidad y como plaza comercial?

—La veo ordenada, prolija, con gente amable. La ruta es un pasaje clave para el comercio. Con el tiempo la gente te conoce, confía y te va tomando como referente en lo que uno hace. En nuestro caso se trata de medicamentos, un rubro delicado que exige cuidado y responsabilidad.

—La promoción de una farmacia tiene sus límites dado que se basa en comercializar medicamentos. Más allá de eso, ¿cómo se dieron a conocer?

—Primero con el boca a boca y el trato: amabilidad, respuesta y responsabilidad. Después incorporamos redes sociales: Facebook, Instagram, WhatsApp. Hacemos sorteos, promociones y ofertas dentro de lo que se puede.

*El comienzo
“fue un proceso
largo, con dirección
técnica y distintos
requisitos. Al
principio era todo
incertidumbre,
porque nadie me
conocía en el lugar,
pero había que ju-
gársela. Por suerte
salió bien.”*

Siempre hay formas de comunicar bien sin descuidar la normativa del rubro.

—¿Cómo han diseñado el local para que la experiencia de compra sea positiva?

—En este caso, no se trata de un local chico ni grande, pero está diseñado para que el cliente tenga todo a mano y pueda servirse en los sectores que no son de medicación: perfumería, higiene íntima, pañalera, papelería, entre otros. Que pueda mirar, comparar y ver precios con comodidad. La medicación está en un área independiente, bajo nuestra responsabilidad. No se trata de que cualquiera tome una caja y la deje en el mostrador: buscamos que el cliente sepa lo que lleva y entienda de qué se trata.

—Quien te escucha percibe perfectamente tu pasión por lo que hacés. Se aprecia en las palabras, en el tono y el entusiasmo. ¿Qué tan importante es amar lo que uno hace para alcanzar el éxito comercial?

—Para mí eso que mencionás es fundamental. Cuando empecé, no sabía nada y gracias a mi exjefe aprendí y le tomé amor a la farmacia. Me gusta atender a la gente y asesorarla sobre lo

que compra. Trato de ser amable y transmitir conocimiento con seguridad, sabiendo qué ofrezco. Y siento que cuando uno trabaja con felicidad, eso se traslada al cliente. Lo demás se va dando solo.

—Mirando hacia adelante, ¿cómo te imaginás el futuro del negocio?

—Mi objetivo es consolidar lo que tengo: mantener la farmacia bien surtida, que no falten medicamentos ni productos de perfumería, y fortalecer el vínculo con los clientes. Que sientan confianza cuando vienen a comprar o a pedir un consejo. No tengo previsto ampliar ni abrir nuevos puntos; quiero mejorar día a día lo que ya hacemos.

—¿Qué consejo le darías a un joven que quiere iniciar un comercio, sea farmacia u otro rubro?

—Primero, estar decidido y contar con conocimientos básicos. Después, asesorarse bien: en mi caso, la química fue clave para los papeleos y los pasos formales. También ayuda hablar con gente del rubro que sepa cómo moverse. Y trabajar de forma ordenada: tener la documentación al día, llevar cuentas claras y ser cumplidor con proveedores, visitantes, corredores y pedidos. Es importante no mezclar los números: lo que es de la farmacia, es de la farmacia; lo de otros ámbitos, que quede separado. Ese orden evita dolores de cabeza.

—Tal vez también agregar que los sacrificios iniciales son necesarios... volviendo a tu ejemplo: si al inicio toca viajar 60 kilómetros en moto al día, hay que hacerlo.

—(Risas) Hay que hacerlo. En mi caso, hice 60 km diarios durante años. Puede ser duro, pero da mucha gratitud y orgullo ver el resultado. El apoyo de la familia es fundamental; con eso, todo se vuelve más llevadero.



Clasificados

ABERTURAS DE ALUMINIO

Alumetal - jljalumetal@gmail.com -
C. 099 39 79 72

ABITAB

Abitab y Cambio Calle 11 y 24,
Atlántida. T. 4372 21 09 - 4372 14 84.

ABOGADOS

Cecilia Pastorino T. 099 612 571.
Florencia Martínez Balmelli
C. 098 724 209, Tel. 4372 40 82, Atlántida.
Gonzalo Vidal Montevideo - Atlántida,
C. 099 990 666.
Soledad Arregui T. 4372 55 98,
C. 099 292 834.

ACOMPAÑANTES

ENACOM Enfermería y Acompañantes
T. 4372 11 11. Av. Artigas y 12, Atlántida.

AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO

BasTour C. 093 304 720, 095 894 830,
bastour34@gmail.com.
Sin Escalas Mazzuchi esq. Quintela,
Pando, +5491173689662.

AGROMERCADOS

JMB Ruta Interbalnearia Km. 39, Salinas.
Ventas por mayor y menor Cel. 099 14 11 34

AGROVETERINARIAS

El Relincho Ruta 11, C. 099 343 908.

ALMACENES NATURALES

El Camino Calle 27 entre C y B. Cel.
098 343 836. Parque del Plata.
Esencia. Ruta Interbalnearia entre
Central y C. Las Toscas norte
C. 094 76 08 69.
Mburucuyá. Edificio Amapola calle 11
esquina Ciudad de Montevideo. Local 001
Atlántida. C. 092 12 19 05.
Santa Sezarina. Afagualpo esquina
Yamandu Salinas C. 095405972
Tentaciones Calle 3 y Roger Balet
C. 099 326 553.

ALOJAMIENTO

El Descubrimiento Resort Club Ruta
Interbalnearia Km. 59.800. T. 4378 21 41.
Pueblo Suizo Resort T. 4378 71 97,
www.pueblosuizo.com.
Refugio del Solis T. 4373 83 26.
refugiodelsolis.com.uy.

ALQUILER DE AUTOS

Auto Rent Calle 22 esq. Av. Pinares,
Atlántida. C. 093 834 788.

Polo y Global Rent a Car Uruguay 1479,
Montevideo, T. 2403 5128.

Rent a Car Melo R. Inter. Km. 46.200,
Atlántida. T. 4372 44 55, 098 024 455.

ARQUITECTOS

Arquitectura Integral Parque del
Plata, C. 099 371 360.
Martínez Mora Arquitectura
Galería Atlántida. Cel. 094 248 488
Silvia Torti Atlántida, C. 099 204 945.

ARTESANÍAS

Amelia Crea. Atlántida Cel. 096 30 20 59.

ARTÍCULOS DE GOMA

Artística Ruta 75 Km. 38.600, Pando. T.
2293 91 88.

ASOCIACIONES

Ajupena Atlántida Calle 18 casi Gral.
Artigas, T. 4372 0879.

AUTOMOTORAS

HPintado Ruta 11 y Pinares, B. Español,
T. 4372 74 46 - 4372 53 92.
Martínez Automóviles Venta de
Autos usados Ruta 11 Km. 165. City Golf.
091 91 44 62.

AUTOSERVICIOS

Agrandaditos Av. Argentina e/ W1 y X
Parque del Plata norte. C. 097 320 968.
Agrandaditos 2 D. A. Larrañaga, San
Luis, C. 097 320 968.
Almacén Nohu Calle 17 entre 25 y
Rambla. Santa Ana.
Benji T. 4378 78 88, Jaureguiberry, Calle
Ariel esq. Artigas.
Contigo Ruta 11 Km. 165, City Golf, T.
4372 0651.
Don Bartolo Calle 1 y G. Guazuvará.
Cel. 096 62 03 03
La Chiqui Dr. Manuel Albo Barrio Espa-
ñol 095 85 19 91
La Locura Calle 24 esq. y P. del Plata.
La Pausa Calle H e/ 3 y 4, P. del Plata.
La Placita. Interbalnearia entre 7 y 8
Parque del Plata.

La Unión Calle 30 y J, Parque del Plata,
C. 093 885 019.

Lo de Lilo Sta. Lucía del Este, T. 4378 48 71

Lo de Ramón T. 4372 84 48,

Las Toscas, Central y 7.

Los Carlitos R1 e/ 18 y 20. Parque del
Plata norte. C. 095 148 664.

Minimercado Los Cipreses Calle 14
esq. 3 b. Pinares Atlántida. Cel. 098 18 50 25.

Provisión Ricardo Est. Atlántida, C. 5 y 6.

Super Dunas Av. Argentina e/ L, Par-
que del Plata. T. 4375 52 56.

ASERRADEROS

Hernández Sas Cel. 092 303 279

BAR

1939 Bar Calle 1 y Ciudad de Montevi-
deo. Casino de Atlántida 094 02 92 72

BARRACAS

El Cine Ruta Interbalnearia Km. 44, T.
4372 58 07 - 4372 81 05.

La Fortuna Calle W e/ 17 y 16, Parque
del Plata, C. 097 988 407.

Nueva La Cruz Ruta 11 y calle 19.

City Golf. Tel. 43724406

Ruta 11 Ruta 11 esq. 16 City Golf. 094813157

BAROMÉTRICAS

Parque del Plata T. 4375 23 00 -
C. 099 610 540.

BICICLETERÍA

El Conde Venta de bicicletas, acce-
sorios y arreglos: Avda. Zorrilla de San
Martín, Pinamar. Cel. 094 03 99 80.

ARTÍCULOS DESCARTABLES

Bolsas del Plata Av. Argentina e/ G y
H, Parque del Plata. T. 4375 3712.

CAFETERÍA

Grano Subterráneo. Calle 22 esquina
calle 11 y 1. Atlántida. C. 099 78 03 30.
Kaly Cafe calle 22 entre 11 y 3. Atlanti-
da C.097431736
Moon Café Mario Ferreira y calle 12,
Parque del Plata. C. 094 639 684.

CALEFACCIÓN

Suárez y Suárez Calefacción T. 4372 44
37. C. 099 649 370. V. Arg. Calle 16 esq. 15.

CAMIONES

HPintado Camiones T. 4372 53 92 -
4372 74 46, Atlántida.

CARNICERÍAS

Beef House Giannatassio y Río de Janeiro,
Lagomar. T. 2695 92 14 - C. 099 404 410.
El Ceibo. Simón Bolívar - San Luis.
C. 093 93 49 58.
Progreso Ruta 11 y 5, Estación Atlántida,
T. 4372 42 65.
Selecciono Carnes Ruta Interbalnearia
km 36.500. Pinamar. Cel. 094 21 70 08

CAMBIO/ RED COBRANZAS

Abitab Calle 11 y 24, Atlántida. T. 4372
21 09 - 4372 14 84.
Cambio 18 Montevideo y 11 T. 4372 26 72.

CAMPING, CABAÑAS, PISCINAS

Centro de Vacaciones del CEA.

T. 4372 41 71. Av. Pinares, Atlántida.

CATERING

Martino's C. 099 967400

CENTROS PSICOPEDAGÓGICOS

Centro Cepia calle 22 entre Interbalnearia y 15. Atlántida Tel. 4372 27 94.

Epi Espacio Psicopedagógico Integral 18 de Julio y M. Soler. La Floresta. Cel. 098484325.

CERRAJERÍAS

Cerrajería Atlántida T. 4372 02 91, Atlántida, Calle 11 y C. de Montevideo.

Gabriel Delisa C. 094 242 978. Circunvalación e/ 11, Atlántida.

Hebert Fernandez R2 y entre 24 y Av. Argentina. Parque del Plata Cel. 094945520.

CERVECERÍAS

Batuke Bier House Ferreira y G, Las Toscas. C. 094 919 171.

CLUBES/DEPORTES

CADA. Tel. 099 94 32 70. Goya esquina Av. Pñares. Atlántida Norte.

Club El Descubrimiento Ruta Interbalnearia Km. 59.800. T. 4378 21 41 - 4378 21 43. info@eldescubrimiento.com.

COETC Joanicó 3725, MVD. T. 25064545.

COMIDAS

Carrito Atlántida Calle 11 e/ Interbalnearia. C. 099 172 525.

Martino's Servicio Integral de Catering C. 099 967 400.

CONSTRUCCIÓN

Ademar Correa C. 096 399 577, Phमार. Ariel Burqueño Cel. 094 48 88 25

Ariel González Atlántida. C. 099 370 240.

Diseño en Isopanel Martín Ferreira "Brava" C.092 888 005

Hormigón Oriental Ruta Interbalnearia Km. 48.100, Las Toscas. C. 098 599 697.

Juan Raúl Olivera Calle 23 e/ 25 City Golf. C. 095 694 698.

Madquin C. 099 33 10 73.

Quinchados Santos C. 099 331 073.

Techos HG C. 095 63 37 32.

Replanteo estudio y obra Costa Azul. C. 097 34 00 55

CONSULTOR

Gestión de talento y calidad Jorge Carrizo. Atlántida 099 358 885

jorge@bioliderazgo.org

CRÉDITOS

República Microfinanzas Av. Del Libertador 1672, Montevideo. T. 2901 60 40.

DISEÑO GRÁFICO

DaDa Desing Studio C. 099 142 348.

Diego Nogueira C. 099 336 427.

DISTRIBUIDORAS

Almacenes Mediatro Las Vegas. T.4373 52 08

Cigarrillos Ana Paola Castillo, C. 095566502.

Cigarrillos Roberto Garibotti C. 09899970.

Marsella e Hijos T. 4372 73 34.

Ruta 11 Km. 164.500.

Pri. Mayoreo y Logística C.097 972 008

Rola Ltda. Ruta 11 Est. Atlántida T. 4372 13 17 - 4372 87 79. rola@dedicadonetuy.

Tomás Armendariz T. 4376 16 40.

DROGUERÍAS

Drogueria La Costa 11 esq. 18, local 8, Atlántida. T. 4372 20 80.

ELECTRICISTAS

Alvaro Baladón Tec. Autorizado UTE, C. 099 239 773. Calle 2 y 5, Cuchilla Alta.

Diego López T. 4378 84 67. C. 095 112 644. Firma autorizada UTE.

Gonzalo Negrone 098 075 854, San Luis.

Maximiliano Cristaldo Autorizado UTE, C. 094 67 18 64

Miguel Angel Cardozo C. 094 42 55 09. Estación Atlántida

Pablo Caratti. Cel. 099 20 88 53. La Floresta

ELECTRODOMÉSTICOS

Láser TV T. 4372 25 47, Atlántida, Calle 22 e/ 11 y Rep. Chile.

Mueblería Marrero R. Interbalnearia Km. 46.600, Atlántida T. 43720550 C. 095 228828.

EMPANADAS

Rissta calle 22 entre 11 y 1. Atlántida. 4371 6635 C. 092 624415

EMERGENCIAS

SAPP Emergencia Móvil. T. 1910. Informes: 2292 15 75 Int. 2.

SU Emergencia T. 1921.

EMPRESAS FÚNEBRES

Empresa Atlántida T. 2292 04 27 - 4399 20 70 - 4372 01 22. Pando, San Jacinto, Atlántida. Ruta 11 Km. 165.

Empresa Interbalnearia T. 4372 42 31, Atlántida, Interbalnearia Km. 46.500 e/ 52.

ENSEÑANZA

Instituto Neruda T. 4372 17 71. Ruta Interbalnearia Km. 45.800. Calle Laborido esq. 50.

Juan Salvador Gaviota Shangrilá. T. 2682 25 87.

Nuestra Sra. Del Rosario T. 4372 29 23 4372 07 96. Est. Atlántida. Ruta 11 Km. 165.

ESCRIBANOS

Fanny García T. 4375 30 98, Parque del Plata, Calle 9 y B.

Gonzalo Quintana Diagonal 11 y J. P. Varela, Parque del Plata. C. 099 759 476.

Lorena Álvarez Umpiérrez T. 4372 57 76. Atlántida, Calle 51 esq. 52.

María Acosta C. 095 156 608.

ESTACIONES DE SERVICIO

ANCAP Atlántida, Ruta Interbalnearia, Atlántida. T. 4372 21 95.

DISA Atlántida T. 4372 20 79.

EXCAVACIONES

Alepa T. 4376 91 87 - C. 094 188 513, Neptunia, Achiras M202 S10.

Martínez Salgado Calle 9 y Z2, Parque del Plata. C. 094 521 204.

EVENTOS

El Timón Ferreira e/ 12 y 13, Parque del Plata. C. 094 131 041.

Leonardo Rissotto Interbalnearia Km. 40.200 Marindia. C. 095 066 161.

FÁBRICA DE PASTAS

Lo de María Zortilla de San Martín, entre Sombra del Toro y Sarandí. Salinas. T. 4376 32 43.

Santa Paula Atlántida Roger Balet e/ Av. Artigas y 3. T. 4372 84 56.

Santa Paula La Floresta T. 4373 96 74. Calle 33 y Muttoni.

Santa Paula Montevideo Av. Brasil y Ellauri. T. 2708 6000.

FABRICACIÓN DE CABAÑAS

H Y H construcciones 093 95 11 63.

FARMACIAS

Estación Atlántida T. 4372 51 88 - C. 094 934 286

Este T. 4377 2027, Migues, Varela y Gregorio Migues.

Farmacosta 25 de Agosto y Gran Bretaña, Costa Azul, 4375 31 80.

Farmacia Las Toscas Av. Ferreira y Central, T. 4371 53 67.

Jaureguiberry Av. Artigas esq. Aperea T. 4378 99 55.

Lucrecia T. 4447 49 52, José P. Varela, esq. Fabini, Solís de Mataojo, Lavalleja.

FERRETERÍAS

AMI 30 entre 26 e Independencia, Bello Horizonte, T. 4373 75 66.

El Puerto Av. Argentina e/ T y S1, Parque del Plata. T. 4375 32 92.

Ferraro T. 4373 96 76 - 4373 61 60. La Floresta, Lavalleja y Orbe.

Ferropark Av. Ferreira e. 8 y 9 Parque del Plata, T. 4375 25 15.

La Fortuna Calle 17 e/ 17 y 16, Parque del Plata. C. 097 988 407.

La Lucha IV T. 4372 36 03. Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.

Principal T. 4372 11 17, Atlántida, Av. Artigas y Ciudad de Montevideo.

Ruta 11 Ruta 11 esquina 16 City Gof. C. 094 81 31 57.

Villa del Sol Calle 11 y 26, Atlántida, T. 4372 66 35.

FIAMBRERÍAS

Lo de Leo Mario Ferreira e/ 9 y 10 Parque del Plata.

FLORERÍAS

La Botica del Alma Calle 22 entre Artigas y 3. Atlántida. T. 4372 45 04 - C. 095 485 530.

FRUTAS Y VERDURAS

Don Rocco Av. Artigas y Calle 12 Atlántida.

Hortícola El Fortín T. 4372 37 57 - 4372 05 37, Camino El Fortín.

Huerta Viva T. 4372 67 21 - 095 151 361. Las Toscas, Ferreira entre D y E.

Huerta Viva 2 Artigas y Garibaldi. Pando. T. 2292 19 20.

La Juli Las Achiras entre 7 y 8 Est. Atlántida.

Mercado City Golf Ruta 11 y calle 16. Cel. 095 71 06 55.

Parque Natural Calle 9 casi Ruta Interbalnearia, Parque del Plata. C. 099 211 488.

Pilar Simón Bolívar y Caruso, San Luis, C. 093 703 867.

Santa Sezarina Afuagualpo esquina Yamandu Salinas. C. 095 405 972.

HELADERÍAS

Atlántida Calle 11 y Ciudad de Montevideo.

HERRERÍAS

Active Metal T. 4371 91 86 - C. 094 706 857.

HERBORISTERÍAS/HOMEOPATÍAS

La Herboristería Calle 11 entre 18 y Montevideo. Atlántida. C. 092 851 849.

HOTELES

Argentina T. 4372 24 14 - 4372 17 28. Atlántida. Calle 11 y 24.

Paradise T. 4372 15 73, Atlántida, Rambla y Calle 10.

IMPRENTAS

DPI Calle 4 y Central, Las Toscas. dpiemagen@gmail.com. C. 095 615 721.

FerrerGraf C. 094 323 464 - 094 892 197. Av. Ferreira y Calle F, Las Toscas.

INFORMÁTICA

Dubai Diagonal Honduras y 19 de Abril, San Luis, C. 094 455 156. T. 4378 42 83.

Red Tec Galería Porto Fino, Local 13, Atlántida. T. 4371 64 56 - 099 37 26 49.

INMOBILIARIAS

Calipso T. 4372 11 07 - 094 811 336. www.calipsocasas.com.uy.

"El Potrero" calle 28. Parque del Plata. C. 095 98 35 17.

Maná Calle 11 y Ciudad de Montevideo. T. 4372 24 23 - 092 49 58 51.

www.inmobiliariamana.com, info@inmobiliariamana.com.

Moreno T. 4375 53 85, Parque del Plata, Rambla Artigas, entre D y E.

www.inmobiliariamoreno.com.

Santestevan Giannattasio Km 24 y Av. Artigas, Solymar. T. 2696 48 88 - 095 900 684. www.santestevan.com.

Scópice T. 4372 77 71 - 4373 79 Tl. Atlántida y La Floresta. lafloresta@scopice.com.

INSTITUCIONES DEPORTIVAS

Institución Deportiva CADA Av. Pinares entre Mario Ferreira y Goya. Atlántida Norte.

INSTITUTO DE ENSEÑANZA DE IDIOMAS

Eltec Av. Mario Ferreira entre Calle 9 y 10. Parque del Plata. Cel. 098 13 42 33.

JARDINERÍA

Joaquín Mobergato. Parque del Plata. Cel. 096 303 197.

Federico González. Pinares de Atlántida. Cel. 098 85 35 59.

Javier Hernández. Cel. 099 35 51 30.

JOYERÍAS

Atlántida Joyas T. 4372 15 51. Atlántida, Calle 11 esquina Ciudad de Montevideo.

KIOSCOS

Choro Mackinnon esq. Treinta y Tres. Tel. 096819188/43737824. La Floresta

Lorena M. Ferreira y Calle 13, P. del Plata.

LAVADEROS

Lavadero El Cántaro T. 4372 76 58. Atlántida, Av. Artigas y Circunvalación.

LAVADEROS/GOMERÍAS

City Golf Ruta 11 Km. 165.800.

Servicios Manrique T. 4372 69 56, Ruta 11 Km. 165.500.

LIBRERÍAS/PAPELERÍAS/BAZAR

Amyca Av. Artigas y 24, Atlántida. T. 4372 21 15.

Collage Artigas esq. 18, Atlántida, C. 091 514 575. T. 4371 74 05.

La Papelería Calle 1 y Mario Ferreira, Parque del Plata, T. 4372 47 18.

Martín Fierro T. 4372 15 20. Atlántida, Calle 1 y Ciudad de Montevideo.

LIMPIEZA

Limpimax CEL. 098 55 38 78

www.limpimax.uy. mail: hola@limpimax.uy

Lince SRL T. 4334 75 42 - C. 094 463 449. www.lincesrl.com.uy, Santa Lucía.

MARMOLERÍA

Moreno Roca Ruta Interbalnearia Km. 42.500, El Fortín, T. 4376 51 33.

MASCOTAS

Cat Dog Ruta Interbalnearia. T. 4373 92 57.

Pocas Pulgas Roger Balet entre Artigas y República de Chile. Atlántida. 097 46 28 98

Reino Animal Av. Mario Ferreira entre A y B. Las Toscas. 43723449

MAQUILLAJE Y ACCESORIOS

Luna Azul Ciudad de Montevideo entre Chile y Artigas. Atlántida.

MATERIALES ELÉCTRICOS

Maudy T. 4372 56 89.

MÉDICOS

Rodrigo Sarantes C. 098 732 689.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Atlántida FM 89.9 Calle 1 y Ciudad de Montevideo. T. 4372 61 23.

MERCERÍAS

El Altílo Calle 11 entre 22 y 24, Atlántida, T. 4372 40 66.

MODISTA

Tienda Llegó la hora de reciclar 25 de agosto. Costa Azul. Cel. 096 12 01 78.

MOTOS

Coco Motos T. 4375 62 85 - 4375 49 44, C. 092 977 645, Interbalnearia entre 9 y 10, Parque del Plata.

MUEBLES Y BAZAR

Mueblería Marrero R. Interbalnearia Km. 46.600, Atlántida. T. 43720550 C. 095228828

MÚSICA

Esposito Wayra Argentina e/ Ferreira y Rambla, Parque del Plata. T. 4375 23 71, C. 098 546 348, hijodelviento.com

MUTUALISTAS

Asoc. Española Atlántida T. 1929 49 00.

Médica Uruguaya, Filial. Atlántida, T. 4372 14 71.

ODONTOLOGÍA

Alexandro Estefan T. 4372 44 26.

CEO Centro de Especialidades Odontológicas T. 4372 68 71 - C. 099 270 241.

Consultorio Odontológico Calle A entre 5 y 6 Las Toscas - C. 099 889 544.

Magdalena Ortiz. República del Brasil entre 38 y 58. Atlántida. C. 099 76 57 10.

Py Enrique Avenida Argentina entre G y H. Parque del Plata. C. 099 210 659.

ÓPTICAS

Atlántida T. 4372 35 15, Calle 22 y Calle 11.

Del Arco Av. Julieta. Salinas. 4376 77 88.

Emebe Gregorio Migueles esq. Varela, Migueles.

Florida Atlántida Calle 1 entre Ciudad de Montevideo y 18. Atlántida 4372 18 09

PANADERÍAS

Amasando por un Sueño Ruta Interbalnearia Km. 37.800. Salinas. T. 4376 05 77.

Baipa T. 4372 20 16. Atlántida, Artigas y 26.

Dani C. 095 355 715. Ruta Interbalnearia, Km. 49.200 Parque del Plata.

La Perla T. 4378 39 34 San Luis, 18 de Julio e Interbalnearia.

Melu Calle 17 entre 25 y Rambla. Santa Ana.

Mipay Calle 2 esquina Z3, Parque del Plata norte, T. 4375 63 91. C. 091 383 772.

PAÑALERA/PERFUMERÍA/HOGAR

Perfumería Natural Calle 11 entre 22 y 24. Atlántida. C. 096 090 811.

PELUQUERÍAS Y ESTÉTICA

By Valeri Ruta 11 y Circunvalación, Atlántida, T. 4376 36 52. C. 099 027 810.

Claudia Gutiérrez (estilista unisex) Calle Mario Ferreira entre A y B.

Las Toscas. Cel. 099 27 96 96.

Cynthia Gonzalez Manicura. Cel. 092 496 004. Cno. Mario Ferreira esquina calle 59. Pinares de Atlántida.

Estética de uñas Natalia Rodríguez Villa Argentina C. 099 756 479.

Estética de uñas: Patricia Caruso Ruta Interbalnearia km. 44, Villa Argentina. 094 75 77 52.

Espacio de Luz Estética Facial y Corporal. Calle 9 y C. Parque del Plata.

Cel. 093 95 09 38.

Jime Nogueira Estilistas C entre 14 y 15, P. del Plata, T. 4373 56 43 - C. 099 007 245.

Marisol Peinados Ruta Interbalnearia Km 49 entre 7 y 8 Parque del Plata.

Mónica Peinados T. 4372 33 60.

Radiante Ferreira entre A y B. Las Toscas. Cel. 099 153 883.

Rufino y Mirra circunvalación entre 3 y 11 Atlántida, T. 4372 38 60.

Staff Tatiana Calle 1 y Ciudad de Montevideo, Atlántida, C. 099 281 324.

Verdún T. 4372 47 77 - C. 095 072 991. Ruta Interbalnearia Km. 46.200.

Wapa's y Barbo's Calle 18 esquina Chile, Atlántida, C. 098 451 607.

PERIÓDICOS

Diario de Arena Por información o suscripciones, T. 4378 40 33.
El Periódico del Este Comercial: 094 897 883 - Prensa: 4375 40 50

PESCA

Casa de Pesca Ai pique Ruta Interbalnearia km. 47. Las Toscas, C. 094 309 935.

PILATES, ACTIVIDADES DEPORTIVAS Y RECREATIVAS

Casa Raiz La Floresta C. 099 30 39 66.
Olivera Claudia 095 00 55 31
Pro Pilates Studio Calle Tl entre 18 y 20. Edificio "Amapola" Atlántida C. 091 45 40 45.

PINTOR DE LETRAS

Marcelo Casagrande T. 4372 63 34 - 099 369 644. marcelocasagrande007@gmail.com.

PISCINAS

Limpieza de Piscinas Crisantemos y Tulipán, Shangrilá. C. 093 372 663.

POSADA/ HOTEL/ALOJAMIENTO

Santoral. Rep. Argentina esq. Rambla Mansa de Atlántida 4372 32 00 y 091 97 10 21.

PSICÓLOGOS

Inés Vázquez Bachino C. 099559328

PSICOPEDAGOGAS

Martha Paulos T. 098 806 046, Atlántida.

PUBLICIDAD

Visual Art T. 4375 31 52. C. 098 854 292.
Simple INC Ruta Interbalnearia esquina C. lado Sur. Las Toscas Cel. 092 03 30 52.

PUBS

Kopakai Calle 18 y Artigas, Atlántida. Cel. 092 608 886.

RECARGA DE OXÍGENO

Recarga de Oxígeno T. 43723990 - 4372 47 18. Las Toscas, C. 1 entre Mario Ferreira y Rambla.

RECOLECCIÓN DE RESIDUOS COMERCIALES

Ballardo Alejandro - Av. Las Perlas casi Calle 7. Marindia. C. 099 37 57 56.

REGALOS

Regalería D'10 calle Tl y C. de Montevideo, local. 001 Galería Atlántida C.098 772572

REMATES TASACIONES

Carlos Ferreira Av. 30 metros, entre D y E, Las Toscas. C. 099 237 424.

REPOSTERÍA

Maria Cecilia Layko Parque del Plata 094 40 19 55.

RESIDENCIALES

Las Calandrias T. 43720018. C. 095959585.

RESTAURANTES

22 Bar Calle 22 y 1, T. 4372 86 25.
Carlitos Mario Ferreira y Calle 9, Parque del Plata. 4375 54 19.
La Birra C. de Montevideo y calle 1. Atlántida.

La Fontaine Peatonal Atlántida, T. 4372 72 72 - 093 642 010.

Las Carabelas Ruta Interbalnearia KM. 59.800 T. 4378 21 41.

Santoral. República Argentina esq. Rambla Mansa de Atlántida Tel. 4372 3200- 091 971 021 www.santoral.com.uy Instagram: santoral_atlantida.

RESORTS

Pueblo Suizo. T. 4378 71 97 - 094 379 950. R. Interbalnearia Km. 77.500, Jaureguiberry.

ROTISERÍAS

Alkalá Ruta Tl km. 165.300 esq. 16. City Golf Atlántida. Tel. 4372 71 89 - 099 876 443.

Como en casa. Las Camelias y las Acacias. Estación Atlántida. C. 099 08 21 75.

Delicia de Maria Enrique Rodó y Rbla.

Costanera del Arroyo local 7. C. 091362194

Lo de María Zorrilla de San Martín, e/

Sombra del Toro, Salinas. T. 4376 32 43.

Don Velazquez Avda. Artigas entre 20 y 22.

Rysa - Rico y Sano Calle Tl y 26, Atlántida. T. 4371 55 85 - 092 66 26 72.

SALONES

DE FIESTA

Salón de Fiestas y eventos CCIFA Calle Tl entre 1 e Interbalnearia. Atlántida. T. 4372 25 31

El Timón Ferreira entre 12 y 13, Parque del Plata. C. 094 131 041.

SALUD

Estudios Respiratorios - Lic Cecilia Garcia Cel. 099 55 94 35.

SANITARIOS

Carlos Daniel Martínez San Luis.

Cel. 094 75 96 97

Sanitaria Del Sur C. 091500501 - 092505501, Las Toscas.

SEGURIDAD

Lince SRL Tel. 4334 75 42 - 094 463 449.

www.lincesrl.com.uy, Santa Lucía.

SEVP T. 43768814, Marindia - km. 40700.

SEGUROS

Bianco y Rosé SRL 4372 77 83 - 099

605 116, Atlántida, Calle 22 y Artigas.

Gonzalo Quintana Diagonal Tl y J. P.

Varela, Parque del Plata. C. 099 75 94 76.

SERVICIOS

Aries C. 096 334 001 - 096 111 214.

Gustavo Giusolfo San Luis, C. 095 627 491.

Colocación y reparación de

cortinas Juan Jose Arreche

Calle 20 entre 15 e Interbalnearia, Atlántida

C. 091 471 277.

Técnico Integral Nicolas Chiarello

096 43 49 12/094 97 75 78

SUPERGAS

Acodike 4375 40 40 - 098 065 914.

SUPERMERCADO

Emit 24 horas. Calle 9 esquina Interbalnearia. Parque del Plata.

Cel. 095 621 465

TALLER AUTOMOTRIZ

Electromecánica Gayol 4372 08 33. Atlántida, Inter entre 20 y 2.

M. Falco. Calle 32 entre Ruta Tl y calle 30. City Golf. Cel. 097 196 983.

Pablo Frenos y Embragues

099 157 606 - Giannattasio esq. 64 Solymar.

Power Motors T. 4375 46 94, Parque

del Plata. Calle 5 esq. Inter.

Taller Quinteros T. 4372 70 21, Las

Toscas. Interbalnearia y calle A.

TAXIS

El Tiburón Tel. 4372 40 40 - C. 096 72 40 40.

TIENDAS

El Abuelo T. 4372 37 10. Calle Tl entre

Ciudad de Montevideo y Calle 22.

La Habana Calle Tl esq. Calle 24,

Atlántida. T. 4372 60 60.

Lo de Miriam Calle 22 y Tl, Parque del

Plata norte, T. 4375 54 34.

Lolita Atlántida Ciudad de Montevideo

y Peatonal, T. 4372 23 97.

Rosita Calle 9 y Calle B, Parque del

Plata, T. 4375 6000.

TRANSPORTES

Pimar Ltda. 4372 15 13, Atlántida.

Circunvalación entre 7 y 9.

Transporte Atlántida Itapebi esquina

Amancay y Calle 25 Marindia. C. 095 851

910 - 097 058 552.

UNIFORMES

Simple INC Ruta Interbalnearia. Esquina

C. lado Sur. Las Toscas C. 092033052

VENTAS

Alexfran Venta directa de insumos de Barraca y artículos en general. 095458356

VENTA DE PRODUCTOS CONGELADOS

Sierras del Mar Agustín Pons esq. Pay-sandú, Cuchilla Alta. C. 092 14 00 85

VETERINARIAS

Central Ruta Interbalnearia y B.

Las Toscas. 4371 57 23. 096 55 32 46

El Relincho Ruta Tl Km. 165.500 City

Golf, T. 4372 67 97.

Reino Animal Mario Ferreira entre A y

B, Las Toscas. T. 4372 34 49.

VIDRIERÍA

Alumetal - jjjalumetal@gmail.com.

C.099 39 79 72.

VIGILANCIA/ALARMAS

Pablo Pereyra Instalación de alarmas

y cámaras. T. 099 954 544.

Scópico T. 0800 7911 - 4372 77 71 -

4373 79 11 - Atlántida/La Floresta.

Segura Observa Atlántida T. 4372 75 50.

SEVP alarmas - T. 43768814, Marindia -

km. 40700.

VIVEROS

Atlántida Ruta Tl KM. 163, Estación

Atlántida. Tel. 4372 09 17.

Ecoflora T. 4372 89 84,

Ruta Interbalnearia km. 47.500. Las Toscas.

Koln Camino al Fortín y Calle C. García,

Est. Atlántida. T. 4372 87 67 - 098 989 641.

VOLQUETAS

Volquetas T. 4372 39 90 - 4372 47 18,

Calle 1, entre M. Ferreira y Rambla,

Las Toscas.

YOGA

Casa Raíz La Floresta,

C. 099 303 966



24 HORAS TODO EL AÑO
MINIMERCADO DISA SHOP
CAFETERÍA
MINI RESTAURANTE
LAVADERO
SUPERGAS

Ruta Interbalnearia km. 45
(pegado a Tienda Inglesa)
Tel. 437 22079

Tu celebración, nuestro compromiso.

Socios CCIFA

50% OFF

en el alquiler del salón
para su cumpleaños
o familiares directos.

*Beneficio exclusivo para socios CCIFA



Disfrutá de un
espacio elegante
y confortable
para festejar
como se merece.



**Reservas
y consultas:
098 512 513**

En **SAPP** también nos ocupamos de la **Seguridad** y la **Salud** de los trabajadores de su empresa.

Diseñamos planes a medida:

¿Qué brindamos?

- **Asesoría** especializada.
- **Evaluación** y seguimiento.
- **Cultura** preventiva.

Además ofrecemos:

- **Carné** de Salud.
- **Test** de Alcohol y Drogas.
- **Talleres** de Primeros Auxilios y RCB.
- **Capacitaciones** en Seguridad Vial.



Más información: ✉ jefecomercial@sapp.com.uy 📞 097 215 430

1910
EMERGENCIAS

SAPP
NOS CONOCEMOS

◀ ENCONTRALO EN TU COMERCIO MÁS CERCANO ▶



FINCA AUZOA



Aceite de oliva



Espíritu
extra
virgen.